

Mecanismos de Representatividad



ESCUELA DE LÍDERES COOPERATIVISTAS AGRARIOS

Central de Organizaciones Productoras de Café y Cacao del Perú - Central Café y Cacao del Perú



ESCUELA DE LÍDERES COOPERATIVISTAS AGRARIOS

CONSEJO DIRECTIVO

Javier Santivañez Juscamayta – Presidente
Liniers Altamirano Medina – Vicepresidente
Pio Gutiérrez Badajos – Secretario
Erland Paredes Hidalgo – Fiscal
Rolando Suca Apaza - Primer Vocal
Rolando Herrera Ramírez - Segundo Vocal

GERENTE GENERAL

Geni Fundes Buleje

ELABORACIÓN DE CONTENIDOS

Giovanna Herrera Quispe

COLABORADORES

Ela Pérez Alva
Julia Corzo García

COORDINACIÓN ACADÉMICA

José Luis Bardales Pérez

ILUSTRACIONES

Joan Ulloa Figueroa

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Juan Pablo Balabarca Saldivar

EDICIÓN

Sofía Chumpitaz Aguirre

IMPRESIÓN

MACROGRAFIC EIRL
Lima - Perú

AUSPICIADO POR

USAID/PERÚ/PDA
SOS FAIM y DGCD de Bélgica.

Central Café y Cacao del Perú

Central de Organizaciones Productoras de Café y
Cacao del Perú

Calle Enrique Villar No 103 – Santa Beatriz – Lima.
Telefax: 2653844, 2655392
Correo Electrónico: cafeperu@cafeperu.org
Página web: www.cafeperu.org.pe

Hecho el depósito legal en la Biblioteca Nacional del
Perú
N° 2008-10081.

Segunda Edición: Lima, julio 2010
300 ejemplares.

La Central Café y Cacao del Perú autoriza la
reproducción parcial del presente manual solo para
fines educativos, previa autorización, citando la
fuente.



PRESENTACIÓN

Resulta muy gratificante para nosotros presentar este trabajo producto del esfuerzo y compromiso conjunto de una serie de actores que han ido dejando su experiencia en la construcción de un proyecto que tras años de esfuerzo logra al fin materializarse en el presente manual.

Nosotros, la Central Café y Cacao del Perú, estamos seguros que esta acción redundará en beneficio del desarrollo cooperativo agrario en nuestro país.

La Central Café y Cacao del Perú, fundada el 14 de marzo del año 2003, es una organización de segundo grado, conformada por más de nueve mil pequeños agricultores cafetaleros y cacaoteros peruanos constituidos en once cooperativas agrarias; entidades que han contribuido a posicionar con mucho éxito nuestro café y cacao en el mercado internacional.

En su etapa inicial este proyecto, llamado Escuela de Dirigentes, se desarrolló como un programa de capacitación basado en competencias, orientado a fortalecer las capacidades de gestión de los dirigentes cooperativistas cafetaleros que aporten activamente en el desarrollo de su empresa y fortalezcan el movimiento cooperativo en el Perú; todo ello desarrollado bajo criterios de sostenibilidad y equidad de género.

Sin embargo, nos dimos cuenta que esta necesidad de capacitación no era exclusiva de nuestras bases cooperativas cafetaleras, por ese motivo decidimos ampliar la cobertura del programa, es así que nace ELCA: Escuela de Líderes Cooperativistas Agrarios, un programa de cobertura nacional desarrollado para todas las organizaciones que funcionan bajo el modelo cooperativista.

Como sabemos, el dirigente cooperativista cumple un rol fundamental en el desarrollo de su organización pues es quien representa a la cooperativa: Organiza, planifica y controla la marcha técnica y administrativa de la institución, cumpliendo y haciendo cumplir los acuerdos y los estatutos, además es el encargado de orientarla hacia el éxito a nivel interno y en su relación con la comunidad y los mercados; es él quien desempeña estos roles a través de los órganos establecidos en la Ley general de Cooperativas y a nivel de su estatuto: Consejo de Administración, Consejo de Vigilancia, Comité de Educación, Comité de la Mujer y la Familia, entre otros.

Por ese motivo la Central Café y Cacao del Perú considera importante el desarrollo de esta iniciativa que no se hubiera materializado sin el apoyo de las fuentes cooperantes SOS FAIM y la DGCD de Bélgica y el Programa de Desarrollo Alternativo de USAID/PERÚ; asimismo, agradecemos el apoyo de nuestras cooperativas base, así como el aporte de los dirigentes, administrativos y técnicos cooperativistas y los alumnos y alumnas que integran nuestro primer grupo de egresados, quienes con su análisis crítico y sus opiniones basadas en su propia experiencia, nos han permitido delinear nuestros conceptos y hacerlos más viables a una realidad, a su realidad.

JAVIER SANTIVAÑEZ JUSCAMAYTA
Presidente Consejo Directivo
CENTRAL CAFÉ Y CACAO DEL PERÚ



ESCUELA DE LÍDERES COOPERATIVISTAS AGRARIOS

Como organización cercana al desarrollo del mundo cooperativista cafetalero, hemos visto con agrado que en los últimos años las cooperativas han mostrado un interesante y significativo desarrollo económico, enfatizado en la apertura de nuevos mercados, captación de financiamientos provenientes de fuentes financieras externas e internas (banca nacional), desarrollo de productos de alta calidad, café y cacao con certificados o sellos de producción, cuentan con personal altamente calificado que conduzca a la organización hacia un desarrollo sostenible.

Estas acciones han permitido que el Perú sea líder mundial en la producción y comercialización de café orgánico y segundo a nivel internacional en lo que se refiere a cacao orgánico.

Los logros obtenidos han permitido que las cooperativas regulen los precios del café y del cacao en las principales zonas de producción de nuestro país, en beneficio de los cientos de miles de productores de café y cacao asentados en la selva alta del Perú.

Sin embargo, en este proceso de desarrollo se pueden identificar algunos puntos críticos, uno de los más importantes: El progreso económico no va a la par del crecimiento de la gestión dirigenal en las cooperativas, y una de las causas se relaciona con la limitada capacidad de administración de los productores y productoras, la cual se ha estancado en el tiempo, situación que actualmente se constituye en la principal debilidad del desarrollo cooperativo en nuestro país.

La situación es clara: Muchos productores y productoras son elegidos sin la preparación o capacitación previa correspondiente al cargo que se les asigna, lo cual pone en riesgo la estabilidad y la gobernabilidad de la organización. Esta situación genera un problema real que ya se está evidenciando en muchas cooperativas, no solo en las cafetaleras, por este motivo nosotros como Central decidimos que era necesario contribuir a superar la problemática, así nació ELCA.

Como sabemos, el factor humano es pieza clave en el desarrollo de una empresa y la cooperativa no es la excepción; en función a este punto crítico la Central emprende el reto de fortalecer las capacidades de gestión para que los productores puedan asumir cargos dirigenales y aportar en el desarrollo de su organización.

La idea es mostrar que el modelo cooperativo es capaz de generar competitividad en el sector rural, allí está el reto: Mostrar que no sólo la inversión privada puede generar desarrollo, los pequeños productores y productoras también pueden construir empresas competitivas bajo el modelo cooperativo, organizaciones que permitan lograr ese ansiado desarrollo del campo que a la fecha no se ha logrado concretar; por ese motivo, la Central Café y Cacao del Perú trabaja desde el año 2007 en este proyecto, el cual fue aplicado inicialmente con nuestras bases socias, y que en la actualidad se viene realizando a nivel nacional, orientado a promover el cooperativismo en el campo.

Actualmente, todo este trabajo ha sido enmarcado en el Programa de Capacitación “Escuela de Líderes Cooperativistas Agrarios - ELCA”, el cual tiene como objetivo fundamental dotar al pequeño agricultor/a de las herramientas básicas que le permitan desarrollar una gestión eficiente y conjunta con la unidad administrativa; para que mejoren su capacidad de generar propuestas de desarrollo, control del flujo económico y apliquen mecanismos de información y comunicación con sus socios y socias; hacerlos capaces de posicionar al movimiento cooperativo en el escenario político y social como una alternativa de desarrollo y generadora de empleo.

ELCA fue constituido con el apoyo de fuentes financieras nacionales y extranjeras, quienes confiaron en este programa que ha sido desarrollado con la activa participación de consultores y especialistas con amplia experiencia en la facilitación de programas educativos para adultos, que dominan el enfoque de capacitación por competencias, con pleno conocimiento del mundo cooperativista y la gestión empresarial.

El programa consta de ocho módulos, con 320 horas académicas de capacitación efectiva, que son dictados en ocho meses, un módulo por mes, dirigido a un grupo no mayor de 30 participantes, socios y socias habilitados para ocupar cargos directivos, con la participación activa de un 30% de mujeres, ello en pos de propiciar la participación activa de ambos géneros.

Como vemos, ELCA se desarrolla en un grupo reducido de participantes, con la intención de brindar una atención personalizada al educando, con talleres grupales de trabajo donde se aplica la lógica de “aprender haciendo”.

Los ocho módulos que conforma ELCA son:

- 1.- Calidad Humana
- 2.- Reglamentación Cooperativa
- 3.- Planificación Estratégica en Cooperativas
- 4.- Control Integral del Desempeño Técnico – Administrativo
- 5.- Fortalecimiento de la Base Social y la Cooperativa
- 6.- Mecanismos de Representatividad
- 7.- Medios de Información y Comunicación
- 8.- Gestión de Recursos Económicos para las Cooperativas

Cada uno de ellos está diseñado pensando en las necesidades que el mundo rural presenta y sobre todo, en brindarles una educación confiable y de calidad, tal y como ustedes lo requieren y merecen.

La ELCA cuenta con un estudio del perfil de los participantes, una estructura curricular acorde a sus necesidades, módulos auto-educativos y evaluación permanente para la certificación y validación de las competencias adquiridas por los y las participantes.

ELCA representa una importante herramienta de apoyo al desarrollo personal de cada agricultor y agricultora organizado/a de nuestro país, la cual sirve no solo para su desarrollo personal, también implica invertir en el desarrollo de la comunidad, de la organización y en ese sentido, contribuye a tener mayores y mejores oportunidades de desarrollo en un mundo globalizado que necesita de nosotros respuestas concretas para los cambios que nos presenta: ELCA es la oportunidad de estar acorde a esos cambios y demostrar a quienes lo dudan la gran calidad de personas que el mundo rural posee.

GENI FUNDES BULEJE
Gerente General
CENTRAL CAFÉ Y CACAO DEL PERÚ

6 MÓDULO

40 HORAS ACADÉMICAS

Mecanismos de Representatividad



ESCUELA DE LÍDERES COOPERATIVISTAS AGRARIOS



PRESENTACIÓN	9
RESUMEN	11
ÍNDICE	15
INTRODUCCIÓN.....	19
UNIDAD DIDÁCTICA 6.1: Contratos laborales, financieros y comerciales	23
Sesión de aprendizaje 6.1.1 Determinación del tipo de contrato	
1. Definición de persona natural y persona jurídica.....	23
2. Relaciones que establecemos como cooperativa.....	25
3. ¿Cómo nuestra cooperativa establece relaciones con otras empresas, organizaciones o instituciones?-Definiciones de contrato y convenio.....	26
4. ¿Cuál es la base para establecer una relación de contrato?.....	27
5. Tipos de contrato en una organización cooperativa.....	27
- Contratos comerciales	
- Contratos financieros	
- Contrato de trabajo	
6. Procedimiento para realizar un contrato.....	29
7. Partes de un contrato.....	30
Sesión de aprendizaje 6.1.2 Representatividad legal del líder cooperativista agrario.....	31
1. ¿Cómo fijar cláusulas contractuales?.....	31
2. ¿Quiénes elaboran los contratos en la cooperativa?.....	32
3. ¿Qué cláusulas debe tener un contrato contractual?.....	32

Sesión de aprendizaje 6.1.3 Seguimiento a los contratos.....	35
1. Seguimiento del cumplimiento del contrato.....	35
2. ¿En qué momento hacemos seguimiento?.....	36
3. Objetivos del seguimiento a los contratos.....	36
UNIDAD DIDÁCTICA 6.2:	
Convenios colaborativos en las cooperativas.....	37
Sesión de aprendizaje 6.2.1 Tipos de convenios.....	37
1. ¿Qué es un convenio?.....	37
2. Tipos de convenio en la organización cooperativa.....	37
2.1 Convenios marco.....	38
2.2 Convenios específicos.....	39
Sesión de aprendizaje 6.2.2 Seguimiento de convenios	41
1. ¿Por qué hacer seguimiento a los convenios de nuestra cooperativa?.....	41
2. Seguimiento de convenios.....	42
3. ¿Qué se requiere para hacer seguimiento a un convenio?.....	43
UNIDAD DIDÁCTICA 6.3:	
Formulación de propuestas de desarrollo local	44
Sesión de aprendizaje 6.3.1 Identificación de problemas.....	44
1. ¿Para qué identificar problemas de la zona?.....	44
2. ¿Qué es un problema?.....	45
3. Identificación del problema.....	45
4. ¿Cómo priorizar los problemas?.....	47
5. Procedimiento para la identificación de problemas de desarrollo local.....	48
6. ¿Cómo elaboramos una propuesta de desarrollo local?.....	49

6.1 Conceptos básicos para elaborar una propuesta de desarrollo local	49
- Desarrollo y sus principales características	
- Desarrollo local	
- Desarrollo sostenible	
- ¿Quiénes contribuyen con el desarrollo?	
6.2 ¿Qué necesitamos para elaborar una propuesta de desarrollo local?.....	52
6.3 Pasos a seguir para elaborar nuestra propuesta de desarrollo local.....	53

Sesión de aprendizaje 6.3.2 Sustentar propuestas..... 54

1. Sustentación de propuestas en audiencias diversas	54
2. Conceptos básicos para sustentar propuestas a nivel local.....	54
2.1 Democracia.....	54
2.2 La participación para el desarrollo - descentralización.....	55
3. Mecanismos para sustentar propuestas locales.....	55
3.1 Sistema de participación ciudadana.....	56
- Presupuesto participativo	
- Plan de desarrollo concertado	
- Mesa de concertación	
3.2 Sistema de participación para el comercio justo.....	58
- ¿Qué es el comercio justo?	
- ¿Quiénes podemos participar del comercio justo?	
- ¿Qué requisitos existen para contar con el sello de comercio justo?	
- ¿Qué debemos sustentar como cooperativa para obtener los beneficios del comercio justo?	
3.3 Otros mecanismos de participación.....	60
- Vigilancia social (Derecho de información, rendición de cuentas)	
- Participación en la gestión y toma de decisiones (procedimientos de consulta, iniciativas de reforma constitucional o iniciativa legislativa)	
- Mecanismos de control o sanción a las malas prácticas gubernamentales (denuncia, remoción de autoridad, revocatoria)	

GLOSARIO

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

Ejemplos de contratos comerciales, financieros y de trabajo



INTRODUCCIÓN

Una organización cooperativista exitosa es aquella que –sin perder sus principios de cooperación– va adaptándose a los cambios, respondiendo a las necesidades del mercado con nuevas alternativas y afianzando el desarrollo de las familias cafetaleras y cacaoteras. En ese marco promueven y gestionan programas, proyectos y actividades para fortalecer la gestión asociativa y la comercialización justa.

Por ello, es importante que las y los líderes cooperativistas conozcan elementos básicos como contratos, convenios y el sistema de participación democrática instalado en los sectores y distritos. Es en estos espacios donde se gesta el desarrollo local y en los cuales las organizaciones cooperativistas, a través de sus líderes, pueden tener un rol protagónico.

El presente módulo VI, denominado “MECANISMOS DE REPRESENTATIVIDAD”, tiene como principal objetivo promover la adquisición de competencias que permitan que los y las líderes, como representantes de las familias socias, acudan a mecanismos de participación para el desarrollo cooperativo con propuestas de desarrollo (elaboradas por ellas mismas) y planes cooperativos consensuados.

El uso de estos “Mecanismos de Representatividad” permitirá crear valor, mejorar la rentabilidad y la comercialización de sus productos, así como la negociación con posibles entidades financieras.

El módulo ha sido estructurado en tres unidades didácticas, las cuales se desarrollan de la siguiente manera:

UNIDAD DIDÁCTICA 6.1: CONTRATOS LABORALES, FINANCIEROS Y COMERCIALES.

UNIDAD DIDÁCTICA 6.2: CONVENIOS COLABORATIVOS EN LAS COOPERATIVAS.

UNIDAD DIDÁCTICA 6.3: FORMULACIÓN DE PROPUESTAS DE DESARROLLO LOCAL.

La **primera unidad didáctica** tiene tres sesiones de aprendizaje orientadas a desarrollar conocimientos sobre los principales tipos de contrato que usan las cooperativas, el seguimiento que se les debe hacer, su importancia y la representatividad legal de la/el líder.

La **segunda unidad didáctica** está compuesta por dos sesiones de aprendizaje orientadas a promover capacidades sobre tipos de convenios y el seguimiento correspondiente. Estas dos primeras unidades son la base para el proceso de empoderamiento de las y los líderes agrarios en el ejercicio de su representatividad en espacios públicos.

La **tercera unidad didáctica** desarrolla dos sesiones de aprendizaje acerca de identificación de problemas y sustentación de propuestas. Se busca con esto ver el contexto en el cual se formulan contratos y convenios, así como dar elementos que permitan fortalecer las relaciones políticas y administrativas de acuerdo a las necesidades de la cooperativa, sus planes de consolidación y las oportunidades de mejora que pudieran presentarse.

Es nuestro propósito que los y las participantes de este VI módulo logren conocer mecanismos básicos para la representación cooperativa; por ello entregamos esta publicación para ser utilizado en la fase presencial del desarrollo del módulo y como material auto instructivo de los y las líderes agrarios/as que intensifican su aprendizaje para generarse una mejor calidad de vida.

**ÁREA FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL
CENTRAL CAFÉ Y CACAO DEL PERÚ**

Hola, mi nombre es Flor y tengo 18 años, estoy siempre atenta a cualquier información interesante que pueda aprender, pues espero algún día ser dirigente de mi cooperativa.



Mi nombre es María y soy dirigente de la cooperativa. Me gusta estar en contacto con la gente de mi comunidad y atender las inquietudes de Flor y otros jóvenes interesados en aprender.

Hola, soy Adela, estoy casada y tengo tres hijos. Participo como dirigente de mi cooperativa; a veces el tiempo no es suficiente pero trato de hacerme espacio para todo y no dejar nunca mis capacitaciones.



Ya me conoces, soy Armando, uno de los facilitadores de la Escuela de Líderes Cooperativistas Agrarios, juntos aprenderemos cada día algo nuevo.

Hola, soy Ana, me encanta facilitar talleres de capacitación pues aprendo tanto como los participantes de la escuela, considero que el aprendizaje es un proceso que debe ser llevado con mucho cariño y empeño para lograr los objetivos.





Me llamo Lino, tengo 22 años y soy socio de mi cooperativa, me esfuerzo en la Escuela de Líderes Cooperativistas Agrarios porque espero ser muy pronto un dirigente y poder ayudar al crecimiento de mi organización.

Hola, me llamo Felipe, tengo 24 años y soy amigo de Flor, soy una persona muy alegre pero a veces me distraigo en las reuniones y mi amiga Flor me ayuda cuando eso pasa. Sin embargo, cuando hay talleres, soy el que más participa.



Mi nombre es Sixto, soy dirigente de la cooperativa, tengo 50 años y me gusta actualizarme, pienso que nunca es tarde para aprender.

Hola, mi nombre es Teófilo y tengo 40 años, soy dirigente de mi cooperativa y participo de la ELCA. Al principio creía que las escuelas eran sólo para niños o jóvenes, pero con el tiempo he visto que también puedo aprender y mucho!



CONTRATOS LABORALES, FINANCIEROS Y COMERCIALES

15 Horas

Competencia a lograr:
Celebra contratos laborales, financieros y comerciales.

Sesión de Aprendizaje 6.1.1 DETERMINACIÓN DEL TIPO DE CONTRATO

Capacidad: Determina el tipo de contrato a celebrar según requerimientos.

Nuestra cooperativa realiza diversos quehaceres, sea para comercializar nuestros productos o para ser cada día más eficaz como organización.

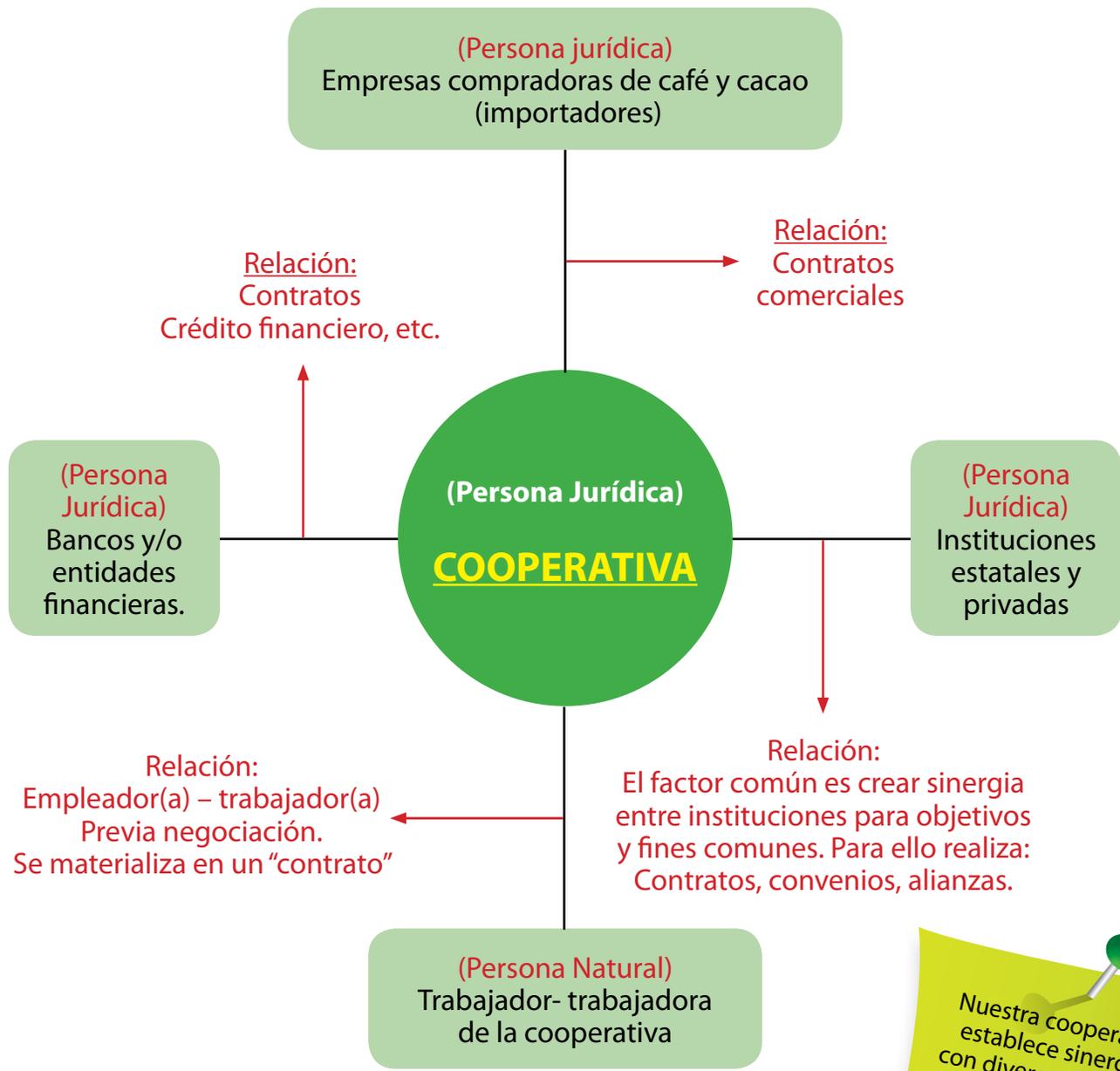
Es así que, para realizar estas actividades necesitamos establecer relaciones con personas naturales y personas jurídicas (cooperativa - clientes / cooperativa – empleados/as).

1. DEFINICIÓN DE PERSONA NATURAL Y JURÍDICA

Persona Natural	Persona Jurídica
<ul style="list-style-type: none">· Es la persona (física) con capacidad de obrar y que hace cumplir sus derechos y deberes.	<ul style="list-style-type: none">· Una persona jurídica es representada por dos o más personas naturales. El documento de acreditación es la Vigencia de Poder que emite los Registros Públicos.
<ul style="list-style-type: none">· Dentro de una organización, la persona natural asume todos los derechos, obligaciones y deberes de esta, bajo responsabilidad civil y penal.	<ul style="list-style-type: none">· Es una organización que tiene capacidad jurídica y capacidad de obrar, para ello tiene derechos y deberes bajo responsabilidad civil y penal.
<ul style="list-style-type: none">· Asimismo una persona natural puede asociarse a una organización cooperativa obligándose a la entrega de su producto (café, cacao, etc.), teniendo en cuenta los requisitos del estatuto de la cooperativa.	<ul style="list-style-type: none">· La organización asume todos los derechos y deberes, tienen como garantía los bienes, capital y patrimonio que tiene la organización cooperativa.



2. RELACIONES QUE ESTABLECEMOS COMO COOPERATIVA



Cuando hablamos de sinergia, nos referimos a las fuerzas entre una o más instituciones u organizaciones para conseguir lo que se proponen.

Nuestra cooperativa establece sinergias con diversas personas naturales y jurídicas para la producción, comercialización, funcionamiento, administración técnico, administrativo y político, así como también para otros tipos de alianza.

3. ¿CÓMO NUESTRA COOPERATIVA ESTABLECE RELACIONES CON OTRAS EMPRESAS, ORGANIZACIONES O INSTITUCIONES?

Al interior de nuestra cooperativa se realizan cuatro principales relaciones (tal como muestra el grafico anterior) con personas jurídicas, como también con personas naturales. Las relaciones se formalizan con los contratos y los convenios.



Entonces ¿qué es un contrato?

Es un acuerdo entre dos a más personas – naturales y/o jurídicas – para poder crear, modificar, regular o disolver obligaciones como acto jurídico.



¿Y qué es lo más importante en un contrato?

Bien fácil:

- ✓ Que ambas partes estén de acuerdo, se le llama consentimiento entre las partes.
- ✓ El objeto del contrato
- ✓ La forma del contrato



Ah ya entiendo! El **consentimiento** se da entre: vendedor comprador o empleador trabajador.

Así es y el **objeto del contrato** crea, regula, modifica o resuelve las relaciones establecidas.

Y no se olviden que los contratos se hacen siempre por escrito.

¿Y el convenio?



Es un acuerdo entre dos o más personas – naturales y/o jurídicas sobre un tema, acerca del cual aceptan ciertas condiciones y beneficios. La idea es que ambas partes se beneficien.

Los contratos y convenios son medios importantes que van a permitir que formalicemos las acciones que desarrollamos como organización cooperativista, por ello es importante conocer qué debe contener estos documentos.

Esta primera unidad estará referida a los **CONTRATOS**, la segunda unidad se referirá a **CONVENIOS**.

4. ¿CUÁL ES LA BASE PARA ESTABLECER UNA RELACIÓN DE CONTRATO?

Es importante que las partes (tanto las personas naturales como las personas jurídicas) tengan un interés común en cuanto a las obligaciones y derechos de lo que acuerden.

Exportan café



Compran café



5. TIPOS DE CONTRATO EN NUESTRA COOPERATIVA

→ Contratos comerciales

- ✓ A nivel nacional el tipo de contrato comercial que más usamos es el de compra – venta.

- ✓ A nivel Internacional, el tipo de contrato que más empleamos las cooperativas es el contrato de exportación.

Para nosotros como organización cooperativa, un contrato comercial define el intercambio de bienes (producto; café y/o cacao), entre dos personas jurídicas (empresas), que se encuentran en dos bloques económicos (países o regiones).

Ejemplo de un contrato comercial: (ver anexo 1. Pág. 64)

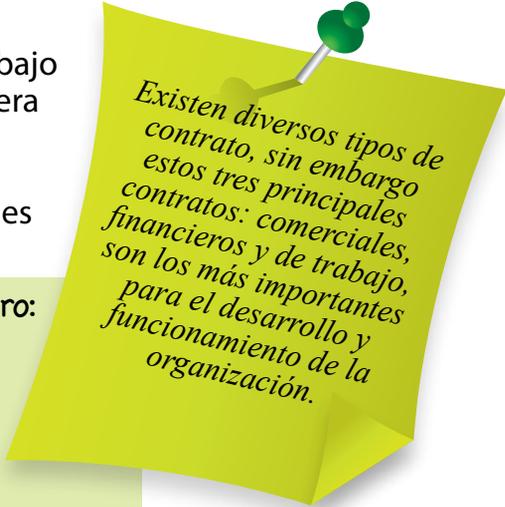
→ Contratos financieros¹

Como cooperativa, necesitamos en ocasiones capital de trabajo que no tenemos y para ello acudimos a una entidad financiera que nos pueda hacer un préstamo.

En el contrato financiero sentamos por escrito las condiciones acordadas previamente con la entidad financiera.

Son condiciones a tener en cuenta en un contrato financiero:

- Monto negociado
- Tiempo en que se va ejecutar
- Tasa que se va a fijar
- Garantía que se solicitará
- Otros requisitos



Existen diversos tipos de contrato, sin embargo estos tres principales contratos: comerciales, financieros y de trabajo, son los más importantes para el desarrollo y funcionamiento de la organización.

El cliente (nuestra cooperativa) se compromete a devolver a la entidad financiera el dinero solicitado, cumpliendo las condiciones y formas acordadas.

Este tipo de contrato lo usamos además para préstamos de pre embarques, compras de equipamiento, entre otras adquisiciones que demanden el proceso de producción².

Ejemplo de un contrato financiero: (ver en anexo 2. Pág. 65).

→ Contrato de trabajo

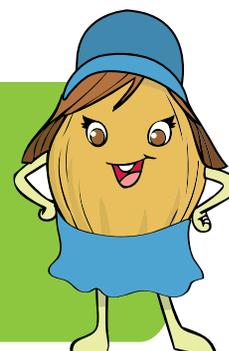
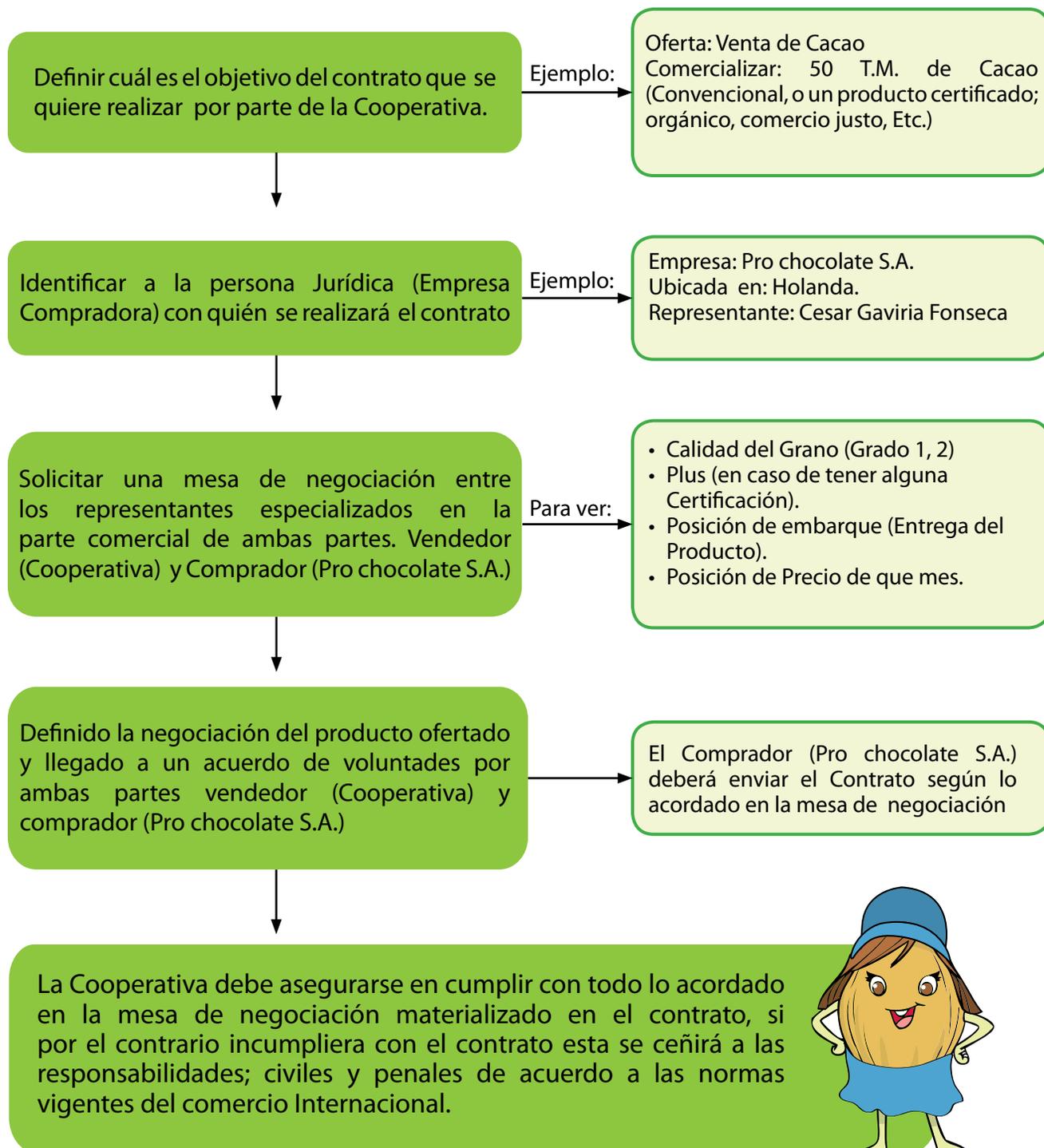
Es el acuerdo a través del cual el/la trabajador/a se compromete a prestar sus servicios profesionales y personales al empleador (nuestra cooperativa) quien deberá pagarle una remuneración económica según las condiciones que ambas partes (trabajador/a y empleador/a) hayan acordado previamente de acuerdo a las normas laborales.

¹ Fuente consultada: <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Empresarios/credito.html>

² Fuente consultada: https://www.bmi.gob.sv/pls/portal/docs/PAGE/BMI_PORTALBMI/BMI_PRODUCTOS_FINANCIEROS/BMI_PRODUCTOS_NO_FINANCIEROS/BMI_GUIAS_PARA_EL_IVERSIONISTA/BMI_GUIA_CREDITO_EXPORTACION/GU%C3%8DA%20BANCOS%204.PDF

6. PROCEDIMIENTO PARA REALIZAR UN CONTRATO

Ejemplo de un contrato de trabajo: (ver en anexo. Pág.70).



Las cláusulas referidas a los compromisos de la cooperativa, los compromisos de la otra parte (empresa u organización) y las condiciones en caso del incumplimiento del contrato, deben estar redactadas de manera clara y concreta de modo que se entienda y no genere conflictos posteriores.

Sesión de Aprendizaje 6. 1.2: Representatividad Legal del Líder Cooperativista Agrario

Capacidad: Fija cláusulas contractuales que han sido definidas en coordinación con los representantes legales.

1. ¿CÓMO FIJAR CLÁUSULAS CONTRACTUALES?

Todo contrato que realicemos como organización cooperativa consta de cláusulas que permiten conocer de manera ordenada y concreta cual es el objetivo del contrato.

El siguiente cuadro es un ejemplo de algunas de las cláusulas de un contrato laboral (cláusulas contractuales):

CAPÍTULO VII: CLÁUSULAS DENTRO DEL CONTRATO LABORAL

PRIMERA CLÁUSULA. OBJETO DEL CONTRATO.

"El contratante" encomienda al "profesional" la realización de los servicios consistentes en asesorar las fincas de 100 familias socias en su actividad de caficultura.

SEGUNDA CLÁUSULA. OBJETO DEL CONTRATO.

"El profesional" se compromete a prestar los servicios de asesorías, aplicando su experiencia y su capacidad técnica.

TERCER CLÁUSULA. MONTO DEL CONTRATO Y FORMA DE PAGO.

El monto total del presente contrato es la cantidad de 1,500 (mil quinientos con 00/100 nuevos soles). Dicho monto se pagará de manera mensual.

CUARTA CLÁUSULA. PLAZO DE EJECUCIÓN.

"El profesional" inicia sus servicios objeto de este contrato, fecha en que firma el contrato en conformidad con el programa de trabajo aprobado por ambas partes.

Si bien, podemos conocer los tipos de contrato y sus partes, es recomendable que nos asesoremos por un abogado al momento de revisarlo.

Las cláusulas son las partes básicas del contenido de un contrato.

2. ¿QUIÉNES ELABORAN LOS CONTRATOS EN LA COOPERATIVA?

Los contratos laborales, financieros y comerciales son elaborados en base a los intereses y objetivos que nosotros como cooperativa buscamos a favor del desarrollo de nuestra organización.

Por ello, es importante que estos contratos sean elaborados por una persona conocedora del tema y luego revisado por el representante legal de nuestra cooperativa (presidente del consejo de la administración – gerente).

Son las y los dirigentes cooperativistas, en conjunto con la gerencia, los que firman contratos de diversa naturaleza, entre ellos los laborales, financieros y comerciales.

3. ¿QUÉ CLÁUSULAS DEBE TENER UN CONTRATO “CONTRACTUAL”?

Un contrato contractual es un contrato estrictamente laboral y debe contener las siguientes partes:

1. Cláusula de presentación

Especificar de manera breve a qué se dedican ambas partes (contratado/a – contratante).

4. Cláusula de las obligaciones del contratante

Definen lo que el contratante (empresa, organización cooperativa) realizará para facilitar el trabajo encomendado a la persona que está contratando.

2. Cláusula del objeto del contrato

Objetivo o fin del contrato laboral.

5. Cláusula sobre la vigencia y recurso económico

Se especifica qué tiempo estará vigente el contrato y la remuneración (pago) que recibirá el contratado o contratada.

3. Cláusula de las obligaciones de la o el contratado

Define lo que la contratada o contratado realizarán, detallando las acciones, fechas y cronograma de pago.

6. Cláusula de incumplimiento de contrato y cierre.

Se especifica la sanción que existiese en caso una de las partes incumpliera el contrato.

Es importante que, como organización cooperativa, elaboremos las cláusulas de manera precisa y concreta para luego entregar el contrato a la contratada o el contratado a fin de que revise el documento y esté conforme.

Ejemplo: Un contrato contractual en cooperativa.

Cláusula de
Presentación

N° 018 - 2010

CONTRATO DE LOCACIÓN DE SERVICIOS

Conste por el presente contrato que celebran de una parte la COOPERATIVA CAFETALERA URPI, con RUC 256783456, debidamente representada por su gerente Ing. Alberto Flores García, con DNI N° 74856732 y domicilio fiscal en Calle Los Héroes 210 - Santa Martha de la provincia de Chanchamayo, en adelante "COOPERATIVA URPI" y de la otra parte la Ing. María Luisa Miranda Marín, identificada con DNI N° 65789143, de nacionalidad peruana y RUC N° 16184120933, con domicilio en Jr. Valle Verde N° 128 Urb. Los Álamos del distrito de La Merced - Chanchamayo, en adelante "LA PROFESIONAL", bajo los términos y condiciones siguientes:

PRIMERA CLÁUSULA:

"COOPERATIVA URPI" es una organización de primer grado, de derecho privado, sin fines de lucro, de carácter asociativo que agrupa y/o representa a 850 familias socias cafetaleras, a quienes apoya con beneficios y asesorías técnicas, créditos y comercialización de su principal producción para el fortalecimiento y sostenimiento económico, empresarial y técnico, con miras a consolidar su desarrollo sostenido.

LA PROFESIONAL se dedica a realizar actividades de consultoría en programas de promoción del desarrollo, transferencia tecnológica, gestión del recurso humano y capacitación, formula, monitorea y evalúa proyectos productivos en caficultura.

Cláusula del
objeto del
contrato

SEGUNDA CLÁUSULA: LA PROFESIONAL, se obliga a prestar servicios a "**COOPERATIVA URPI**", dentro de su especialidad, para desarrollar los siguientes productos:

- Validación y corrección de los contenidos de los manuales de Escuela de Campo.
- Formación de equipo técnico en caficultura sostenible.
- Asesoría en manejo de contenidos para el desarrollo de proyectos productivos.

Cláusula de las obligaciones del contratado/a

TERCERA CLÁUSULA: Son obligaciones de la PROFESIONAL:

- 1) Poner al servicio de "COOPERATIVA URPI", toda su experiencia y conocimiento para cumplir a cabalidad con el trabajo objeto de este contrato.
- 2) Cumplir con el cronograma establecido en el presente contrato.
- 3) Elaborar los informes presentándolos formalmente a "COOPERATIVA URPI".
- 4) No divulgar, entregar o suministrar total o parcialmente, el resultado de los estudios que son materia de este contrato sin el consentimiento escrito de "COOPERATIVA URPI"

Cláusula de las obligaciones del contratante (empleador)

CUARTA CLÁUSULA: Son obligaciones de "COOPERATIVA URPI"

- 1) Proveer AL PROFESIONAL un personal – asistente logístico para apoyo a la PROFESIONAL.
- 2) Proveer de material (según indica propuesta técnica) y la logística adecuada para la facilitación de los módulos.
- 3) Proveer de alimentación y refrigerios a LA PROFESIONAL y al apoyo logístico.

Cláusulas sobre la vigencia y recurso económico

QUINTA CLÁUSULA: Los plazos establecidos para el cumplimiento de las actividades especificadas en la segunda cláusula son:

1. Validación y corrección de los contenidos de los manuales de Escuela de Campo:
Del 02 de julio al 02 agosto 2010.
2. Formación de equipo técnico en caficultura sostenible :
Del 03 de agosto al 20 al 07 de octubre 2010.
3. Asesoría en manejo de contenidos para el desarrollo de proyectos productivos:
Del 10 octubre al 30 de noviembre 2010.

SEXTA CLÁUSULA: El valor del contrato no podrá variar durante la vigencia del presente instrumento legal, el cual tiene una duración desde el 01 de julio al 01 de diciembre del 2010, fecha en que culmina el presente contrato.

SÉTIMA CLÁUSULA: El valor del presente contrato de prestación de servicios profesionales es de S/. 7,200.00 (Siete mil con 200/100 nuevos soles), incluido impuesto de ley. Esta suma se pagará de acuerdo a la entrega de productos especificados en la cláusula tercera y tendrá el siguiente cronograma:

1er. Pago:	S/. 1,800.00	02 de agosto 2010
2do. Pago:	S/. 1,800.00	02 de setiembre 2010
3er. Pago:	S/. 1,800.00	01 de octubre 2010
4to. Pago	S/. 1,800.00	01 de diciembre 2010

Cabe indicar que LA PROFESIONAL otorgará el respectivo comprobante de pago a la emisión de cada cheque, los cuales incluyen el debido impuesto de ley.

Cláusulas de incumplimiento de contrato y cierre

OCTAVA CLÁUSULA: Ante el incumplimiento de las cláusulas citadas anteriormente respecto a las obligaciones de la PROFESIONAL, queda anulado el presente contrato.

NOVENA CLÁUSULA: Ambas partes acuerdan que todas las diferencias que ocurran entre ellas con ocasión de la celebración, interpretación, ejecución, liquidación o terminación de este contrato y que no hayan sido resueltas entre ellas mismas, serán resueltas por el Juzgado y/o Tribunal de la ciudad de Lima.

Por tanto, el presente contrato es fiel reflejo de su voluntad y consentimiento, sin vicios ni modalidades, por lo cual firman por duplicado al primer día del mes de JULIO del 2010.

“COOPERATIVA URPI”
Ing. Alberto Flores García

LA PROFESIONAL
Ing. María Luisa Miranda Marín

Sesión de Aprendizaje 6. 1.3: Seguimiento a los Contratos

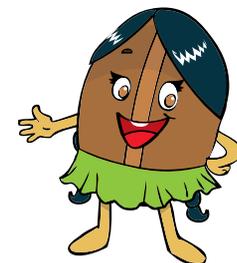
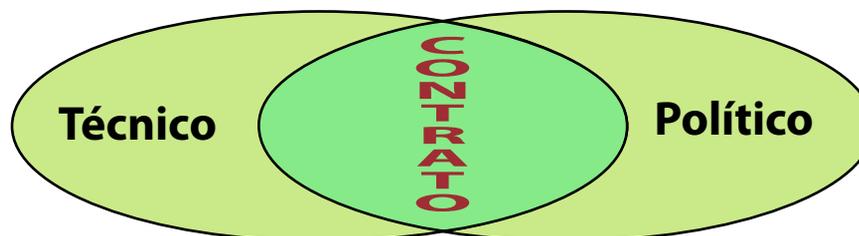
Capacidad: Realiza seguimiento a los contratos celebrados.

Dependiendo de la duración de los contratos firmados, nosotros como dirigentes haremos seguimiento para ver que estos se cumplan.

1. SEGUIMIENTO DEL CUMPLIMIENTO DE CONTRATOS

Los contratos se pueden establecer por productos o por tiempos. En el primer caso, es recomendable que los productos (bienes o servicios) se entreguen gradualmente, de tal manera que estos puedan ser revisados con anticipación sin tener que esperar al final del contrato.

→ El cumplimiento del contrato debe ser verificado en dos aspectos



- El seguimiento técnico es responsabilidad de la Gerencia General a través de sus áreas o unidades especializadas según el tema del contrato.
- El seguimiento político es realizado por las y los dirigentes en su respectivo comité.

2. ¿EN QUÉ MOMENTO HACEMOS SEGUIMIENTO?

- El seguimiento de los productos de contrato se puede hacer de acuerdo a los momentos de entregas parciales: 50% de avance y 100% de avance.
- Otra forma de verificar los avances del contrato son 30% de avance, al 60% de avance y al 100% de avance.

3. OBJETIVOS DEL SEGUIMIENTO A LOS CONTRATOS

Cuando hacemos seguimiento de los contratos, lo que buscamos es controlar el avance en la prestación de los servicios contratados para asegurarnos que las acciones de cada trabajador vayan de acuerdo a los principios cooperativistas y la misión de nuestra organización.

Es responsabilidad de las y los dirigentes verificar el cumplimiento de los contratos, en términos políticos, es decir que la empleada o empleado realice su actividad de acuerdo a la política y misión de la organización cooperativa.



CONVENIOS COLABORATIVOS EN LAS COOPERATIVAS

15 Horas

Competencia a lograr:
Celebra convenios de cooperación interinstitucionales al nivel local, nacional e internacional.

Sesión de Aprendizaje 6. 2.1: Tipos de Convenios

Capacidad: Determina el tipo de convenio a celebrar según requerimientos de la cooperativa.

Como organización cooperativa, generamos alianzas estratégicas (convenios interinstitucionales) con otras organizaciones e instituciones para fortalecer la comercialización, producción y mejora de los servicios de nuestra cooperativa que permitan que seamos una organización sostenible en el tiempo.

1. ¿QUÉ ES UN CONVENIO?

- Un convenio es un acuerdo entre personas naturales y/o personas jurídicas (como nuestra cooperativa) y permite regular las relaciones entre las partes firmantes del convenio.
- Los convenios se suscriben sin que se genere una responsabilidad jurídica, es decir no requiere la garantía con bienes, capital o patrimonio que tiene la organización.

Las alianzas estratégicas o convenios interinstitucionales son muy importantes para la organización cooperativa.

2. TIPOS DE CONVENIO EN LA ORGANIZACIÓN COOPERATIVA

En nuestra cooperativa, los convenios como medio para conformar alianzas estratégicas pueden darse de la siguiente manera:



Para el desarrollo de la organización cooperativa pueden realizarse dos tipos de convenio:

2.1 CONVENIOS MARCO

Los convenios marco están relacionados a los objetivos generales de nuestra cooperativa; en ellos se enmarcarán posteriormente contratos o acciones más específicas. Su vigencia es de mayor permanencia.

Ejemplo :³

Convenios marco

Convenio marco interinstitucional para la ejecución del proyecto “Mejora del acceso a mercados e incidencia en el desarrollo local”

Período: Agosto 2007 Diciembre 2010

Suscriben el convenio:

- Institución Financiera: Welthungerhilfe – Dwhh - Agro Acción Alemana.
- **Institución Ejecutora:** Programa Integral para el Desarrollo del Café – PIDECAFE.
- **Instituciones Asesoras:** Agrónomos y Veterinarios sin Fronteras –AVSF, Servicio Alemán de Cooperación Social Técnica - Ded.

Convenios específicos y contratos

Amparados en este convenio marco (gran sombrilla), pueden existir convenios específicos y contratos para el desarrollo de las actividades del proyecto.



³ Ejemplo tomado de los datos de un proyecto de cooperativa cafetalera. URL <http://www.pidecafe.org/verproyectos.php?id=39>



¡No olvides! cuando el CONVENIO esté elaborado, envíalo a todas las instituciones u organizaciones que lo suscribieron, de modo que puedan estar de acuerdo en todos los puntos que firmarán, esto evitará posteriores correcciones que retrasen la gestión del convenio.

2.2. CONVENIOS ESPECÍFICOS

Cuando hablamos de convenios específicos, nos referimos a aquellos acuerdos de prestación de servicios para una acción puntual. Ambas partes (empleador/a y empleado/a) se benefician logrando un objetivo común para lo cual han utilizado recursos necesarios tales como las asesorías y los contratos.

Los convenios específicos se amparan en convenios marco (más amplios).

Ejemplo:

CONVENIO ESPECÍFICO DE COOPERACIÓN INTERINSTITUCIONAL ENTRE LA COOPERATIVA CAFETALERA ARÁBICA Y EL INSTITUTO NACIONAL DE CAFICULTURA

Conste por el presente documento el Convenio Específico que celebran de una parte la Cooperativa Cafetalera Arabica con RUC N° 245698231, con domicilio legal en Calle Virreina 203, distrito de La Merced, provincia Chanchamayo, departamento de Lima, debidamente representada por el Ing. Marco Aurelio Román identificado con DNI N° 09798502, cuyos poderes obran en la Partida Electrónica N° 17654393 de los Registros de Personas Jurídicas de los Registros Públicos de Lima y Callao, a quien en adelante se le denominará LA COOPERATIVA y de la otra parte el Instituto Nacional de Caficultura, con RUC N° 22675931, debidamente representado por la Ing. Rosa Elvira Puga Ramos identificada con DNI N° 87252285, designado por Resolución Suprema N° 591-2007-MINAG con domicilio legal en Valle Alto N° 694 – San Ignacio, La Merced, provincia de Chanchamayo, a quien en adelante se le denominará INCAFI en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERA.- ANTECEDENTES

Con fecha veintiocho de agosto 2007, las partes suscribieron un Convenio Marco de Cooperación Interinstitucional, en cuya cláusula sexta se establece que las instituciones firmantes quedan autorizadas a celebrar convenios específicos para la ejecución de programas, trabajos, actividades, entre otros, orientadas a los fines del convenio referido. (OJO: SE AMPARA EN EL CONVENIO MARCO)

SEGUNDA.- DEL OBJETO

Las partes acuerdan firmar el presente Convenio Específico con el objeto de aunar esfuerzos para la implementación de la infraestructura de la secadora de café y de poscosecha del cacao para beneficiarios del proyecto “Mejora del acceso a mercados e incidencia en el desarrollo local”

TERCERA.- DE LAS OBLIGACIONES DE LAS PARTES**DE INCAFI**

- Proporcionar una relación de expertos con experiencia para puedan participar de la implementación de la infraestructura de la secadora de café.
- Asesorar al recurso humano de la cooperativa a través del área de producción y comercialización.
- Participar y asesorar de la investigación “Efectos del cambio climático en la caficultura” liderada por la cooperativa.

DE LA COOPERATIVA

- Proporcionar una relación de expertos con experiencia, que guíen la visita de los empleados de INCAFI a los locales de poscosecha del cacao de la cooperativa.
- Promover buenas prácticas del cuidado del medioambiente a partir del buen uso de la infraestructura del café y cacao.
- Compartir con INCAFI los resultados de la investigación “Efectos del cambio climático en la caficultura” elaborado por la cooperativa.

CUARTA.- DE LA EJECUCIÓN Y COORDINACIÓN

Para efectos de coordinación y desarrollo de acciones, motivo del presente convenio, las partes acuerdan nombrar como representantes a los siguientes:

Por INCAFI: Director nacional del Departamento de Investigación o quien él designe.

Por LA COOPERATIVA: Presidente del Consejo de la Administración o quién él designe.

QUINTA.- DE LA VIGENCIA

El presente convenio tiene una vigencia de seis meses a partir de la fecha de suscripción y se considerará automáticamente renovado si ninguna de las partes manifiesta su voluntad en contrario, un mes antes de su vencimiento.

SEXTA.- DE LA RESOLUCIÓN

El presente convenio podrá ser resuelto:

- Por acuerdo de las partes.
- Por decisión de una de las partes; para tal efecto lo comunicará a la otra parte mediante carta simple, con una anticipación no menor de dos semanas, plazo dentro del cual se procederá a la liquidación del convenio.
- En caso que se incumplan las obligaciones establecidas en el presente convenio.

Estando conforme en todas y cada una de las cláusulas que anteceden, se procede a la firma del presente convenio en dos (02) ejemplares igualmente válidos en la ciudad de La Merced – Chanchamayo - Región Junín, a los 10 días del mes de julio de dos mil diez.

.....
Director Nacional
INCAFI

.....
Presidente del Consejo de la Administración
COOPERATIVA CAFETALERA ARÁBICA



Sesión de Aprendizaje 6. 2.2: Seguimiento de Convenios

Capacidad: Realiza seguimiento a los convenios celebrados.

Cada vez que nuestra cooperativa realiza un documento acerca de un compromiso, alianza estratégica, solicitud de algún trato de comercialización o servicio (como por ejemplo los convenios) debemos, como líderes cooperativistas, hacerle seguimiento a fin de que se cumpla de acuerdo a lo suscrito.

1. ¿POR QUÉ HACER SEGUIMIENTO A LOS CONVENIOS DE NUESTRA COOPERATIVA?

Es importante que hagamos seguimiento a los convenios para verificar que ambas partes firmantes cumplan con lo acordado en las fechas y formas pactadas en el convenio. Verificamos que nuestra organización cooperativa cumpla de manera eficaz con lo que se comprometió pues el incumplimiento daría una mala imagen y poca credibilidad para renovar convenios en un futuro.

¡Ojo! Nosotros como dirigentes/as debemos tener en cuenta lo siguiente:

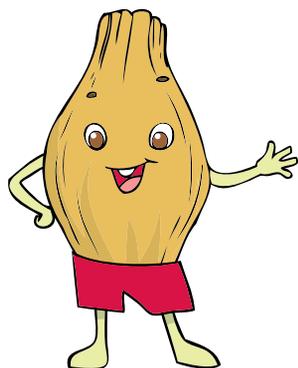
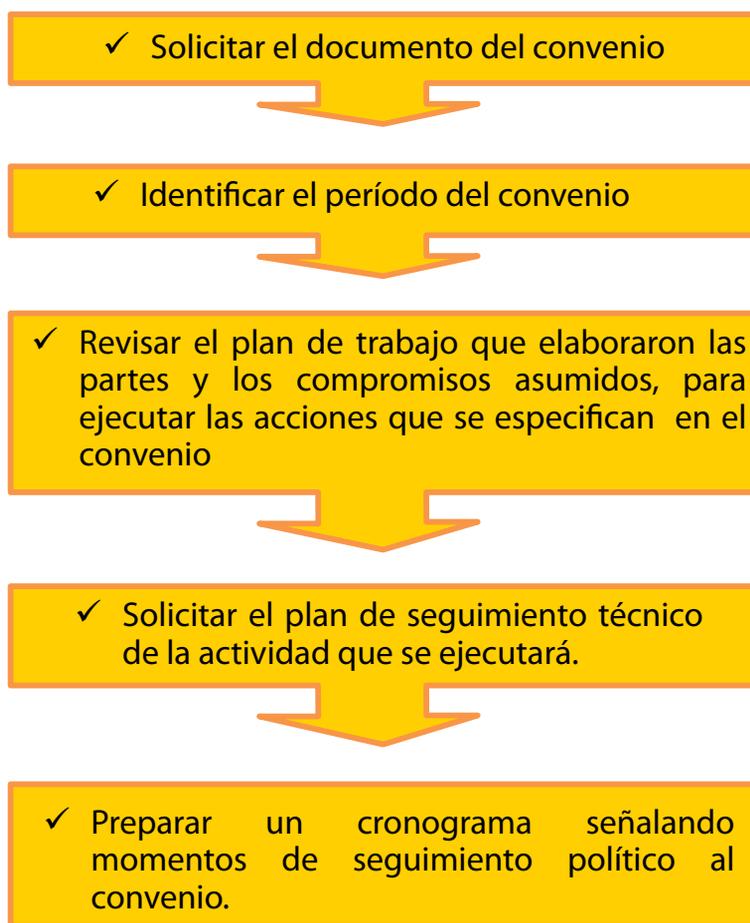


Seguir estos pasos permitirá que las gestiones no se detengan pues si eso sucediera, afectaría los intereses y objetivos de la organización cooperativa.

Es muy importante verificar el cumplimiento de los compromisos, ya que en ocasiones algunos no se concluyen debido a cambio de personal en la cooperativa. Esto suele darse luego de las elecciones de la organización.

2. SEGUIMIENTO DE CONVENIOS

Dependiendo de la duración de los convenios, la / el dirigente hará un seguimiento del cumplimiento de los compromisos estipulados en el acuerdo.



No olvidar: Tanto los convenios como los contratos son seguidos administrativamente y políticamente para verificar su ejecución por ambas partes.

La/el líder cooperativista debe encargarse de hacer seguimiento a la parte política del convenio, por ejemplo teniendo en cuenta si la ejecución de las acciones que especifican el convenio responde a las políticas institucionales de la cooperativa.



Es indispensable contar con un plan de seguimiento del convenio pues sin este será más difícil tener las fuentes de información para verificar el avance.

3. ¿QUÉ SE REQUIERE PARA HACER SEGUIMIENTO A UN CONVENIO?

Debemos tener:

- ✓ a) Un plan de seguimiento técnico y político para cada actividad que se ha señalado en el convenio, para ello es importante tener un cronograma con tiempos definidos sobre el cumplimiento de las actividades, así como las fuentes de donde se obtendrá la información de avances.
- ✓ b) Un responsable del seguimiento de las acciones técnicas administrativas (designado por la cooperativa) para asegurar su cumplimiento de acuerdo al convenio.

FORMULACIÓN DE PROPUESTAS DE DESARROLLO LOCAL

20 Horas

Competencia a lograr:

Sustenta propuestas de su organización en reuniones de diverso nivel.

Sesión de Aprendizaje 6.3.1: Identificación de Problemas

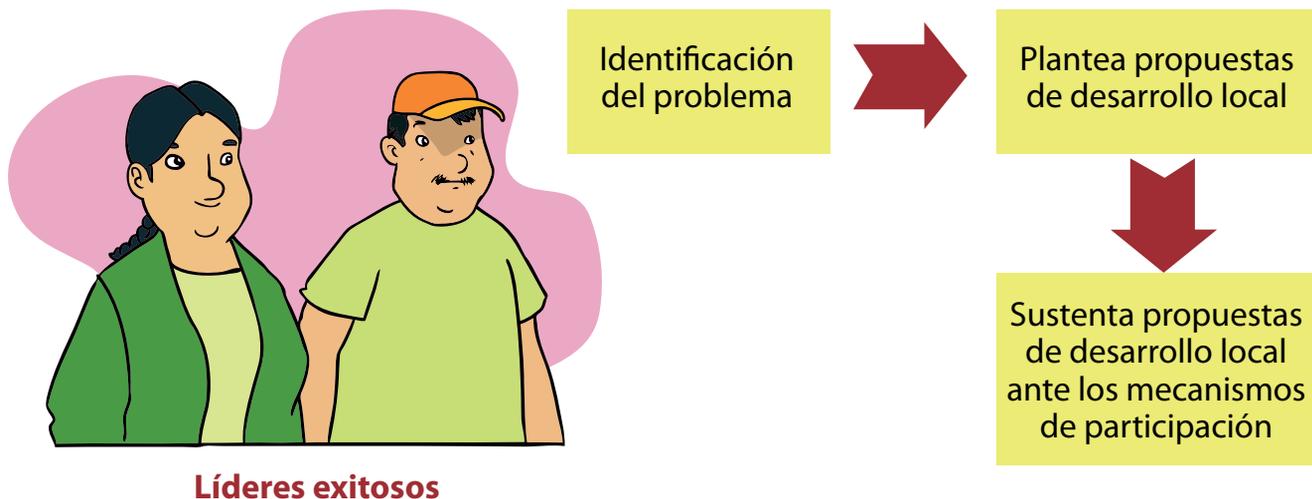
Capacidad: Identifica problemas de desarrollo para ser planteados a las instituciones de la zona.

1. ¿PARA QUÉ IDENTIFICAR PROBLEMAS DE LA ZONA?

Para ser un buen líder cooperativista debemos saber representar los intereses de nuestras bases y para que esto suceda necesitamos conocer las necesidades de los socios y socias.

Una vez que nosotros, como líderes, conocemos la realidad y problemas que viven las familias socias, gestionamos alternativas a través de propuestas de desarrollo local.

Para iniciar la elaboración de una propuesta de desarrollo local se requiere identificar primero un problema:

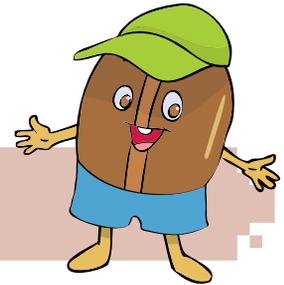


2. ¿QUÉ ES UN PROBLEMA?

El problema es:

- Una situación negativa que existe en el entorno.
- Es algo inconveniente, una insatisfacción.
- Es la existencia de algo malo.

Es recomendable que evitemos utilizar “falta” o “carencia” de algo al momento de definir el problema.



3. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

Para identificar el problema, debemos tomar en cuenta los acontecimientos del entorno así como la realidad social, económica, política, cultural, tecnológica, especialmente aquellos en los que la organización cooperativa tiene posibilidades de intervenir.

Si conocemos el problema, estaremos en condiciones de plantear alternativas.

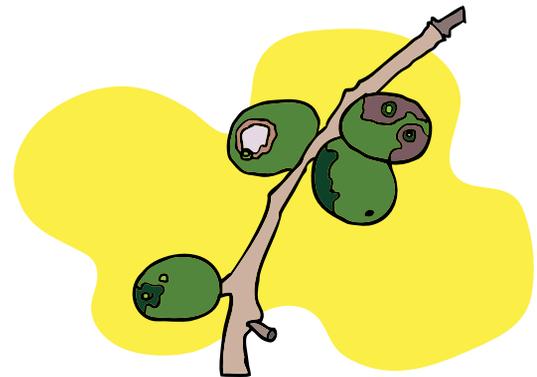
Ejemplos de problemas que podemos plantear:

→ Realidad agro tecnológica

- ✓ Semilleros y plántulas para el cultivo de café mal manejadas, con enraizamiento en el lugar del vivero y raíces deformadas.
- ✓ Invasión de los cultivos principales por el mal manejo de la cobertura vegetal del suelo.

→ Realidad económica

- ✓ Los productores cafetaleros del Valle de San Joaquín obtienen bajo pago por quintal de café en la negociación con los acopiadores de la zona. Esto los lleva a buscar otros cultivos.
- ✓ Baja capacidad de inversión por no tener capital.



→ **Realidad social y cultural**

- ✓ Las mujeres de la zona de Alto Palucha asisten a los servicios de salud cuando ya están muy graves o llegan muertas a los servicios
- ✓ Las adolescentes en el Valle de Cosñipata abandonan la escuela antes de concluir sus estudios secundarios porque salen embarazadas.
- ✓ Los niños del centro poblado menor de Andrés Bello tienen problemas de desnutrición. Sus madres consumen otros productos y no los que producen en su biohuerto, ni su chacra.



Una vez que identificamos estos problemas necesitamos indagar sobre las posibles causas que los originan, para luego diseñar acciones que cambien dicha situación.



Algunos proyectos o propuestas de desarrollo que buscan revertir situaciones negativas fracasan porque no se comprenden las causas de los problemas y sus dinámicas internas, por ello es necesario indagar a fondo sobre las razones que originaron la situación.

4. ¿CÓMO PRIORIZAR LOS PROBLEMAS?

Cuando nosotros como líderes cooperativistas, observamos la realidad o preguntamos a las familias socias qué problemas tienen, probablemente encontremos varias situaciones negativas. Ante ello, para conocer el estado del problema, debemos hacernos las siguientes preguntas:

- ¿A quiénes afecta el problema?
- ¿Por qué les afecta?
- ¿A cuántas personas les afecta?
- ¿Cómo les afecta?

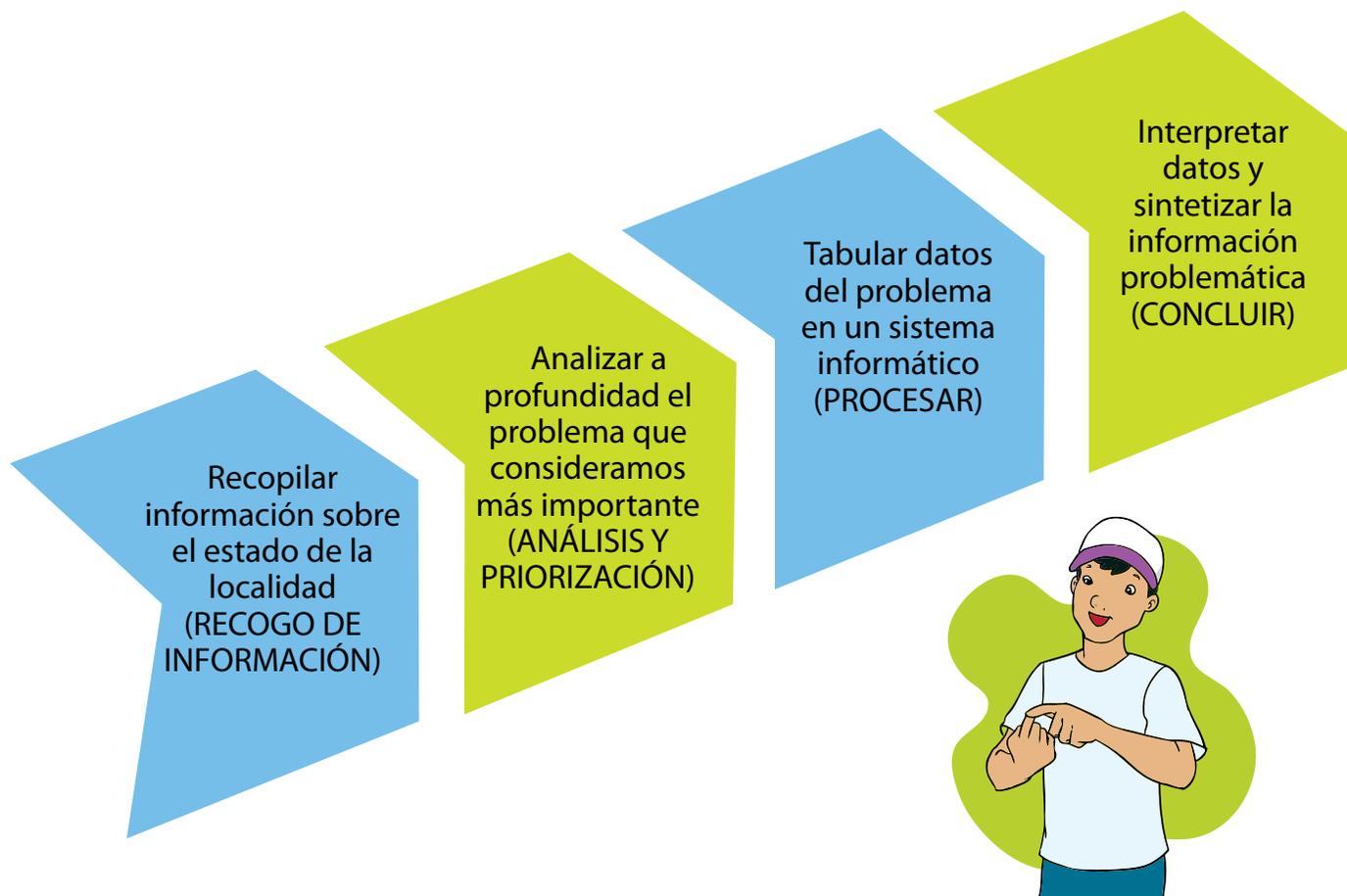
Las respuestas a estas preguntas nos ayudarán a priorizar los problemas, dándonos luces sobre la gravedad de lo identificado:

NIVELES o ESCALAS			
Personal	Local	Diario	De una unidad productiva
Familiar	Regional	Mensual	De toda la economía
Grupal	Nacional	Anual	De sector económico, del país

5. PROCEDIMIENTO PARA LA IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMAS DE DESARROLLO LOCAL

Como dirigentes cooperativistas, en cumplimiento del séptimo principio cooperativo⁴ somos conscientes de la necesidad local mas allá de la de nuestros asociados y asociadas, por ello ponemos en marcha acciones de desarrollo local a nombre de nuestra organización.

Recordemos los pasos a seguir para realizar acciones de desarrollo local:



CRITERIOS PARA UN RÁPIDO DIAGNÓSTICO QUE PERMITA IDENTIFICAR PROBLEMAS

⁴Séptimo principio cooperativista: "Interés por el desarrollo de la comunidad".

6. ¿CÓMO ELABORAMOS UNA PROPUESTA DE DESARROLLO LOCAL?

Una vez que hemos identificado el problema que necesita superarse, pasamos a elaborar una propuesta de acción que busque contribuir al desarrollo de las personas.

6.1 CONCEPTOS BÁSICOS PARA ELABORAR UNA PROPUESTA DE DESARROLLO LOCAL

→ DESARROLLO

Actualmente se entiende el DESARROLLO como:

“Proceso mediante el cual se busca la ampliación de las oportunidades para las personas, aumentando sus derechos y sus capacidades para una mejor calidad de vida”⁵.

Este proceso incluye aspectos como la participación, equidad, seguridad, sostenibilidad, garantías de los derechos humanos y otros que son reconocidos por la gente como necesarias para vivir bien.

Asimismo el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), dice que las personas son la verdadera riqueza de las naciones y por ende, el desarrollo consiste en:

“La ampliación de las opciones de las personas para vivir de acuerdo con sus valores y aspiraciones. Por eso el desarrollo significa mucho más que el crecimiento del ingreso nacional per cápita, el cual constituye solamente uno de sus medios para ampliar las opciones de las personas”⁶.



⁵ Amartya Sen, Filósofo y Economista, conocido por sus trabajos sobre las hambrunas, la teoría del desarrollo humano, la economía del bienestar y los mecanismos subyacentes de la pobreza. Recibió el premio Nobel de Economía en 1998

⁶ <http://www.pnud.org.pe/frmCoceptoDH.aspx>

Características principales del desarrollo⁷ :



→ DESARROLLO LOCAL

Para que exista desarrollo como país, se requiere que exista un proceso de desarrollo local, máxima aspiración de un grupo humano dentro de un sector, distrito y región; para ello se requiere de condiciones en lo económico y en lo social - comunitario.

CONDICIÓN SOCIAL - COMUNITARIO	CONDICIONES ECÓNICAS
Se refiere al desarrollo del capital humano y capital social en una zona determinada, con mejoras urbanas del entorno. (Bienestar de la comunidad)	Se refiere al proceso de crecimiento mediante el cual las familias y la comunidad incrementan sus ingresos económicos para vivir en mejores condiciones de vida (actividad económica como medio para el bienestar de la comunidad)

Cuando hablamos de Capital Humano nos referimos a la contribución que hace cada persona desde sus capacidades, actitudes, destrezas y conocimientos.

Cuando hablamos de Capital Social nos referimos a la capacidad de un grupo humano para realizar un trabajo conjunto, colaborar y llevar a cabo una acción



→ DESARROLLO SOSTENIBLE

Seguramente hemos escuchado mucho en estos tiempos acerca de Desarrollo sostenible y la necesidad de incorporar una labor social sostenible, sin embargo es importante conocer su significado oficial. Según la Comisión Mundial sobre Ambiente y Desarrollo (Comisión Brundtland- 1987) el desarrollo sostenible es:

“El desarrollo que asegura las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para enfrentarse a sus propias necesidades”.⁸

→ ¿QUIÉNES CONTRIBUYEN CON EL DESARROLLO?

Son varios los actores sociales que contribuyen al desarrollo del país:

- ✓ **Instituciones del Estado** (Ministerios, Poder Judicial, Poder Ejecutivo, Poder legislativo, Fuerzas Armadas, Gobiernos Regionales y Locales, entre otros)



- ✓ Cooperación Internacional (apoyo a través de fondos concursables o donaciones a través de instituciones u organizaciones)



⁸<http://www.tecnun.es/asignaturas/Ecologia/Hipertexto/14PolEcSoc/140DesSost.htm>

- ✓ Sociedad Civil (ONGs, Cruz Roja Peruana, instituciones privadas, cooperativas, empresas, partidos políticos, asociaciones, redes, entre otras)



6.2 ¿QUÉ NECESITAMOS PARA ELABORAR UNA PROPUESTA DE DESARROLLO LOCAL

Al momento de elaborar nuestra propuesta de desarrollo local, debemos tener en cuenta dos condiciones básicas que todo líder cooperativista debe reconocer:

- ✓ Toda persona requiere ingresos económicos, siendo estos un medio que le permite acceder a mejores condiciones sociales y en consecuencia al logro del ansiado desarrollo.
- ✓ Toda persona tiene derecho a ampliar sus capacidades accediendo a servicios básicos (agua- electricidad), educación, salud, vivienda y buena nutrición siendo respetada en su cultura y la riqueza de su biodiversidad.

Todo líder cooperativista debe elaborar una propuesta de desarrollo local partiendo de que tanto hombres como mujeres tienen derecho a la salud, educación, vivienda y nutrición.

Los ingresos económicos no son un fin en sí mismos, nos sirven para mejorar nuestras condiciones de vida.

6.3 PASOS A SEGUIR PARA ELABORAR NUESTRA PROPUESTA DE DESARROLLO LOCAL

Para que iniciemos la elaboración de la propuesta debemos tener los siguientes datos:

¿Cuáles son los problemas más urgentes que viven las familias en el sector?	→	Problema priorizado
¿A quiénes va a beneficiar la solución de ese problema?	→	Población beneficiaria-cantidad y características
¿Qué acciones nos sugiere el problema que hemos priorizado?	→	Actividades de la propuesta
¿Cómo ayudará a cambiar nuestras vidas?	→	Objetivos de la propuesta

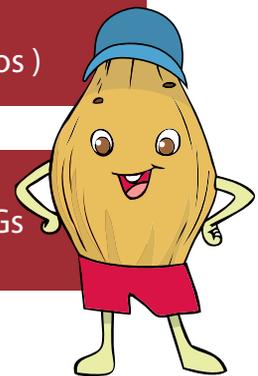
Luego que se tenga esta información base, se puede elaborar un documento que se complemente con lo siguiente :

Institución a quién irá dirigida la propuesta (Ministerio Agricultura, Ministerio Educación, Gobierno local, etc)

Mecanismo por donde se presentará la propuesta (Mesa de Concertación Local, Presupuesto Participativo u otros)

Actores que respaldan la propuesta (Socios y socias de la Cooperativa, gremios a las que pertenece la cooperativa u otros)

Alianzas para hacer viable la propuesta o actores que les interese participar de ella (Instituciones, organizaciones, ONGs que trabajan en la zona)



Sesión de Aprendizaje 6.3.2: Sustentar Propuestas

Capacidad: Representa a la cooperativa para sustentar propuestas de acuerdo a las audiencias y mesas de concertación.

1. SUSTENTACIÓN DE PROPUESTAS EN AUDIENCIAS DIVERSAS

Como líderes cooperativistas y representantes de nuestra organización (seamos dirigentes del Consejo de Administración o de algún comité), exponemos nuestras propuestas de desarrollo local en lugares públicos, llevando las voces de los asociados y asociadas a los escenarios de participación ciudadana.

2. CONCEPTOS BÁSICOS PARA SUSTENTAR PROPUESTAS A NIVEL LOCAL

2.1 DEMOCRACIA

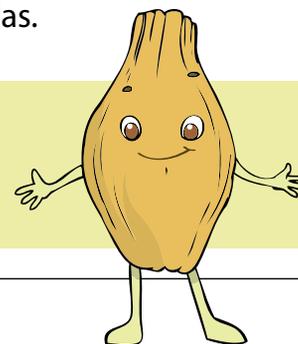
Una frase que resume bien lo que es la democracia es: **“La democracia es el gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo”⁹**.

- ✓ **Se dice que es el gobierno DEL pueblo**, porque las autoridades han sido elegidas por el pueblo, a través de procesos electorales en los que han existido varios candidatos, resultando ganador el que captó la mayor cantidad de votos de los/as ciudadanos/as.

La autoridad tiene un plazo para cumplir sus funciones de gobierno. Vencido ese plazo, los y las ciudadanos /as decidirán si le renuevan la confianza en un nuevo proceso electoral o escogen a una nueva persona.

- ✓ **Con la democracia tenemos además un gobierno POR el pueblo**, es decir que cuando el presidente regional, el/la alcalde, consejero/a o regidor/a toma una decisión, lo debe hacer pensando en que representa a todos/as los/as ciudadanos/as y por lo tanto, debe velar por los intereses de ellos y ellas.

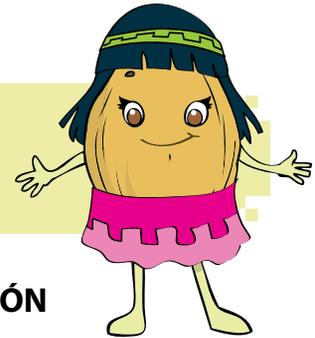
Un gobierno democrático se caracteriza porque la autoridad representa a todos/as y cada uno/a de los/as ciudadanos/as debiendo respetar las normas legales y la voluntad de todos/as ellos.



⁹Palabra célebre del político estadounidense Abraham Lincoln (1809 - 1865).

- ✓ **La democracia nos proporciona un gobierno PARA el pueblo** pues las decisiones tomadas por las autoridades deben buscar satisfacer las necesidades básicas del pueblo al que está gobernando.

Gracias a la DEMOCRACIA podemos participar y acceder a mecanismos de representación en espacios públicos frente a otras organizaciones, instituciones privadas y estatales.



2.2 LA PARTICIPACIÓN PARA EL DESARROLLO - DESCENTRALIZACIÓN

En respuesta al centralismo y a factores que generan inestabilidad surge en la última década y en varios países latinoamericanos como el Perú, la **governabilidad democrática**.

¿Qué es la gobernabilidad democrática?

Es una nueva manera de relacionarse con el Estado en todos sus niveles, la sociedad civil y los/as ciudadanos/as, a fin de incluirlos en las tareas de la gestión del gobierno. Está basada en la participación de los diversos actores sociales en el ejercicio activo de la democracia y la ciudadanía.

La gobernabilidad democrática implica reconocer que los/as ciudadanos/as y sus organizaciones no sólo se pronuncian mediante un voto cada 4 años, sino que además coordinan acciones en medio de reglas claramente concertadas, con la posibilidad de exigir su cumplimiento, para que sean respetadas.

La descentralización reconoce y desarrolla la capacidad de los actores políticos y sociales para coordinar acciones con reglas claras, exigiendo su cumplimiento y respeto

3 MECANISMOS PARA SUSTENTAR PROPUESTAS LOCALES

Nosotros como cooperativa, tenemos dos espacios principales donde poder sustentar nuestras propuestas de **desarrollo local**, un primer espacio es en la comunidad misma, a través de una serie de mecanismos denominado **sistema de participación ciudadana** y un segundo espacio a través del **sistema de participación para el comercio justo**.

Ambos espacios nos permiten ejercer mecanismos de representatividad **fortaleciendo así a la organización cooperativa** como al desarrollo local.

3.1 SISTEMA DE PARTICIPACIÓN CIUDADANA ¹⁰

Hace alrededor de 15 años se inició en nuestro país el reconocimiento legal de una serie de normas legales que formalizan el derecho de participación de los ciudadanos/as y las organizaciones, en las tareas de gobierno y en la toma de decisiones que van a afectar directamente sus condiciones de vida y de desarrollo.

Estos mecanismos de participación abarcan todos los niveles de gobierno, además de otros sectores. Son los siguientes:

1. Presupuesto Participativo ¹¹

Gracias a este mecanismo, la población de nuestra comunidad define propuestas de desarrollo para orientar los recursos locales (en qué y cómo).

Las propuestas que presentemos deben estar siempre dentro del marco de los objetivos **del Plan de Desarrollo Estratégico o Institucional de la organización** y deben a su vez estar vinculados a la visión y objetivos del Plan de Desarrollo Concertado Local (todo gobierno local está obligado a contar con uno).

Todos los años los gobiernos locales **están obligados por ley** a iniciar los procesos de presupuestos participativos para el año siguiente, es decir, a definir en qué y cómo se invertirá el dinero de la zona en el año que sigue.



Nuestra cooperativa, al ser un grupo humano organizado, ejerce su representatividad y puede participar del proceso de desarrollo local.

2. Plan de Desarrollo Concertado ¹²

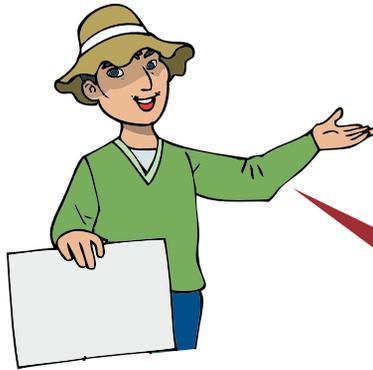
Este proceso – como su nombre lo indica- genera un **Plan para lograr el Desarrollo Local** y es promovido y organizado por las municipalidades, de acuerdo a la Nueva Ley de Municipalidades, Normas Presupuestarias, el Sistema Nacional de Inversión Pública y del Presupuesto Participativo.

Aquí, ciudadanos y ciudadanas (como personas naturales o jurídicas) pueden participar de la elaboración de dicho plan.

¹⁰Fuente consultada: http://www.mesadeconcertacion.org.pe/documentos/general/gen_00815.pdf

¹¹http://presupuesto-participativo.mef.gob.pe/portal_pp/html/index.php#Quees

¹² <http://sd.pcm.gob.pe/contenido/7/00689728.pdf>



Nuestra cooperativa, como persona jurídica puede participar de este proceso, haciendo llegar las necesidades de las familias cafetaleras y cacaoteras, que impiden el desarrollo. Estas se tendrán en cuenta para proyectos y programas que los puedan beneficiar.

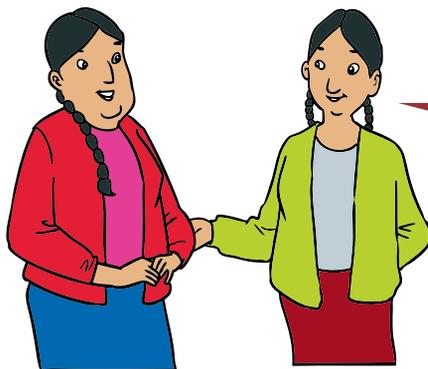
3. Mesa de Concertación¹³

Son encuentros entre la población y los representantes de las organizaciones locales públicas y privadas. En estas mesas, todos y todas ejecutamos e implementamos el Plan de Desarrollo Concertado de la jurisdicción, aprobamos un reglamento interno, establecemos un comité local de desarrollo, así como comisiones de trabajo.

En una mesa de concertación se eligen diferentes ejes estratégicos de desarrollo y alrededor de ellos se forman comisiones de trabajo. También existe un comité técnico consultivo conformado por representantes de las ONGs, gobierno local, e instituciones del gobierno central en la región, así como por actores y actoras locales de la sociedad civil organizada.

Actividades de una mesa de concertación:

1. Sesiones de trabajo general.
2. Conferencias.
3. Reuniones de trabajo de cada una de las comisiones.
4. Talleres a cargo de algunas de las comisiones.



Nosotros como líderes cooperativistas agrarios, contamos con un espacio importante en estas mesas de concertación. Allí podemos presentar propuestas de desarrollo.

¹³Conoce más sobre las experiencias de estas mesas en: <http://www.ij.derecho.ucr.ac.cr/archivos/documentacion/inv%20otras%20entidades/CLAD/CLAD%20VIII/documentos/licha.pdf> <http://www.condesan.org/memoria/intesep/03.Soberon.pdf>

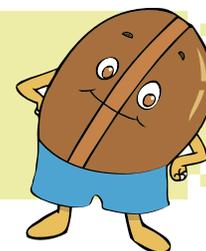
3.2 SISTEMA DE PARTICIPACIÓN PARA EL COMERCIO JUSTO

→ ¿Qué es el Comercio Justo?

El comercio justo es una alternativa que nos ofrece la oportunidad a agricultores y agricultoras de un trato más justo y mejores condiciones comerciales (sobre todo más acceso a los mercados económicos) para que podamos mejorar nuestra calidad de vida.

El término nació en la década de los 80's.

“Fairtrade Labelling Organizations International - FLO es una organización sin ánimo de lucro, una plataforma multiactores que se encarga de la dirección estratégica del Comercio Justo, establece los criterios y apoya a los productores”¹⁴



✓ ¿Quiénes podemos participar del Comercio Justo?

Nosotros como agricultores/as organizados en una cooperativa que cuenta con el Sello de Comercio Justo. Pero para que esto suceda, la organización cooperativa debe haber cumplido ciertos requisitos.

✓ ¿Qué requisitos existen para contar con el sello de Comercio Justo?¹⁵

Existen dos tipos de requisitos:

✓ **Los requisitos mínimos:** Requisitos iniciales que como cooperativa debemos demostrar dentro de un tiempo :

- La producción orgánica¹⁶ de pequeños productores y productoras.
- Los beneficios del Comercio Justo llegan a los pequeños productores y/o trabajadores.
- La cooperativa tiene potencial de desarrollo.
- Los instrumentos del Comercio Justo obtienen resultados, guiando un desarrollo que no se podría conseguir de otro modo.
- La mayoría de los miembros de la cooperativa son pequeños productores.
- De cada producto de Comercio Justo, vendido por la organización, más de 50% del volumen debe ser producido por pequeños productores.

¹⁴ http://www.fairtrade.net/what_is_fairtrade.html?&L=1

¹⁵ Los requisitos mínimos para el FLO, fueron extraídos de la fuente: http://www.fairtrade.net/about_fairtrade.html?&L=1

¹⁶ La certificación orgánica implica el proceso de inspección y seguimiento de las prácticas de cultivo y procesamiento ecológicas por parte de grupos de productores.

- ✓ **Los requisitos de progreso:** Mediante informes técnicos tenemos que demostrar que las familias productoras están mejorando y dependen de los beneficios económicos que reciben del Comercio Justo.

FLO establece criterios en base a estándares y convenios internacionales como la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que conforman los derechos laborales básicos.
(Extraído de Caso Bélgica-FLO)

- ✓ **¿Qué debemos sustentar como cooperativa para obtener los beneficios del comercio justo?**

Las propuestas de desarrollo que se elaboren, tienen que alimentar los cinco puntos básicos determinados por el comercio justo para el café¹⁷:

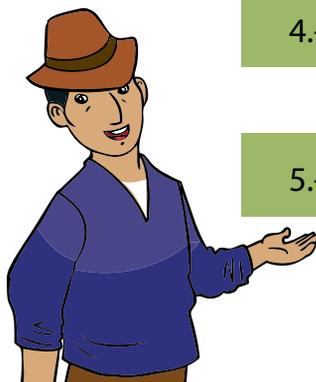
1.- Salarios para una vida digna

2.- Sin explotación infantil

3.- Igualdad entre hombres y mujeres

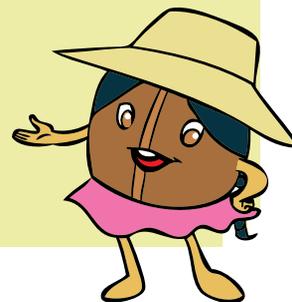
4.- Respeto al medio ambiente y al comercio justo

5.- Derechos laborales y comercio justo



¹⁷ Extraído de: http://www.fairtrade.net/what_is_fairtrade.html?&L=1

- Recibimos los beneficios económicos del comercio justo a partir que nuestra cooperativa cumple con los requisitos y califica de acuerdo a la inspección e informe técnico.
- Luego de ello, los representantes de nuestra organización (dirigentes y gerente) deben sustentar con propuestas claras y concretas la apuesta por los cinco puntos antes descritos.



3.3 OTROS MECANISMOS DE PARTICIPACIÓN

→ Vigilancia social

- ✓ **Derecho de información:** Como ciudadanos y ciudadanas tenemos derecho a requerir que cualquier autoridad pública nos proporcione la información que solicitemos. Las instituciones públicas tienen el deber – de acuerdo a la Ley de Transparencia y Acceso a Información Pública.¹⁸ - de entregar la información en un plazo determinado.
- ✓ **Rendición de cuentas:** Como ciudadanos y ciudadanas tenemos derecho a solicitar que cualquier autoridad que ejecuta un presupuesto, informe respecto a ello y cómo ha usado los recursos públicos.¹⁹

→ Participación en la gestión y toma de decisiones

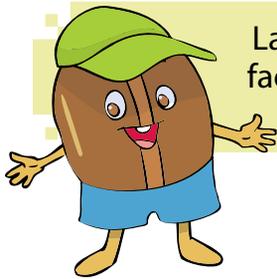
- ✓ **Procedimientos de consulta:** Nuestras autoridades o instituciones públicas solicitan la opinión de nosotros como ciudadanos/as para la toma de decisiones. Son casos claros (a nivel nacional) los referéndum de demarcación territorial o de aprobación de reformas constitucionales o legales.
- ✓ **Iniciativas de reforma constitucional o iniciativa legislativa:** Como ciudadano y ciudadana tenemos derecho que los legisladores en el ámbito nacional (Congreso), en el ámbito regional (Consejo regional) o en el ámbito provincial y distrital (Concejo municipal) revisen y aprueben normas legales u ordenanzas a solicitud nuestra.

¹⁸ BASE LEGAL: Constitución Art. 2 inc. 5. Reglamento del Texto único de la Ley de Transparencia y acceso a la información pública: Arts. 2, 8, 10, 11, 14

¹⁹ BASE LEGAL: Constitución Art. 31, 199 - Ley de Derechos de Participación y Control ciudadanos (Ley 26300): Art. 31 a 36- Ley de Bases de la Descentralización: Art. 6 inc c: Objetivo de nivel político: Participación y fiscalización; Art. 17.1: Objetivo de nivel social: promoción de la participación y control social de la población; Art. 21: Fiscalización y control por los ciudadanos -Ley Orgánica de Gobiernos Locales: Art. 8 I Participación, 3: Gestión moderna y rendición de cuentas; Art. 75: Régimen de Fiscalización y control -Ley Orgánica de Municipalidades: Art. 121: Derechos de control vecinal mediante rendición de cuentas

→ Control o sanción a las malas prácticas gubernamentales

- ✓ **Denuncia:** ante instancias como Defensoría del Pueblo.²⁰
- ✓ **Remoción de autoridad:** En caso de funcionarios públicos que han sido designados por las autoridades.
- ✓ **Revocatoria:** Como ciudadanos/as podemos solicitar una consulta para que se decida mediante un proceso electoral si una autoridad elegida debe quedarse en el cargo o salir de él, esto lo decide la mayoría de los electores.



La Participación Ciudadana y sus mecanismos, son instrumentos que facilitan que las organizaciones cooperativistas accedan a participar y contribuyan con su propio DESARROLLO LOCAL.

²⁰ La Defensoría del Pueblo tiene como misión "Defender los derechos constitucionales y fundamentales de la persona y de la comunidad. - Supervisar el cumplimiento de los deberes de la administración estatal. - Supervisar la adecuada prestación de los servicios públicos a la ciudadanía". <http://www.defensoria.gob.pe/competencia.php>

GLOSARIO

1. **ABSOLUCIÓN:** En derecho se refiere a la sentencia de no culpable.
2. **ACREEDOR:** Que tiene derecho a pedir el cumplimiento o satisfacción de una deuda.
3. **ACTO JURIDICO:** Declaración de voluntades para realizar una acción, y, donde son conscientes de las consecuencias legales (estipuladas por la ley) que traerá dicha acción. Un acto jurídico es un acto lícito respaldado por las leyes.
4. **APTITUD:** Predisposición a actuar de determinada manera.
5. **ASPIRACIÓN:** Pretensión o intento de conseguir algo que se desea.
6. **AUTONOMÍA:** Condición del individuo, comunidad o pueblo, con independencia y capacidad de autogobierno.
7. **CENTRALISMO:** Doctrina que propugna la centralización de funciones o facultades.
8. **CLÁUSULAS:** Cada una de las disposiciones de un contrato, ley o tratado.
9. **CONTROVERSIAS:** Discusión larga y reiterada.
10. **CONVERGER:** Dirigirse varias cosas a un mismo punto.
11. **DESCENTRALIZACIÓN:** Doctrina que propugna la desconcentración de funciones o facultades.
12. **DISCERNIMIENTO:** Razonamiento reflexivo.
13. **DISPOSICIONES:** Ordenes, leyes, mandatos.
14. **EMPODERAMIENTO:** Adquisición o construcción de poder.
15. **EQUIDAD:** Asignación de poder, facultades o capacidades según las características particulares.
16. **EXISTENCIA:** Carácter de ser en la realidad.
17. **FUNGIBLE:** Que se consume con el uso.
18. **GARANTÍA:** Cosa que asegura y protege contra algún riesgo.
19. **GLOBAL:** Que acontece en todo el mundo.
20. **HABILITACION:** Capacitación o adecuación para algo.
21. **HOLÍSTICO:** Que mira la totalidad.
22. **INNOMINADOS:** Sin nombre.
23. **NOMINADOS:** Que poseen nombre
24. **ONEROSO:** De costo elevado.
25. **PODER:** Facultad de hacer realizar algo en contra de la voluntad.
26. **POSICIÓN:** Ubicación, localización, situación.
27. **RESPONSABILIDAD CIVIL:** "Obligación que recae sobre una persona de reparar los daños causados a otra por su culpa, circunstancias o por otras personas"²¹
28. **RESPONSABILIDAD PENAL:**²² " Cuando se comete delito que está tipificado por el Código Penal, si es cometido por un menor de edad, se tendrá que aplicarse la Ley Orgánica 5/2000, de 12 de enero, reguladora de la responsabilidad penal de los menores"
29. **SINERGIA:** Unión de varias fuerzas para lograr una mayor efectividad.
30. **SOCIOCULTURALES:** Relativo a la sociedad y la cultura en conjunto.
31. **VALIDEZ:** Firmeza, exactitud o legalidad.
32. **VOLUNTAD:** Fuerza de hacer o no hacer una cosa.

²¹ <http://www.logisticajuridica.com/diccionario.html#R>

²² http://www.derecho.com/c/Responsabilidad_penal

BIBLIOGRAFÍA

1. **BAELHER J. 1986.** Guía al éxito gerencial. Praeger Publishers. España.
2. **BELAUNDE BORJA GIULIANO.** setiembre 2005- Diccionario Jurídico. Lima, Perú
3. **COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA SATIPO Ltda. 1996.** Estatutos. Junín.
4. **CAC PANGO LTDA. 1977.** Estatutos. Satipo, Junín.
5. **CAC PANGO. 2005. Consejo de Administración.** Acta de sesión extraordinaria del 28 de noviembre del 2005.
6. **CAMPINOS DUBERNET, M. 1995.** Organización autoformativa y movilidad. CDRID. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. México.
7. **CHAUCA MENDEZ GILBERTO. 2005.** Página 24 Derecho Civil – Contratos Típicos. Editorial Universidad Inca Garcilaso de la Vega. . Lima, Perú.
8. **CHOQUEHUANCA S. W. 2004.** Cooperativismo, Nacionalismo y Sociedad. Corporación MCC. Página web www.mcc.es.
9. **CRECE NEGOCIOS.COM.** Fuente URL: <http://www.crecenegocios.com/persona-natural-y-persona-juridica/>
10. **INSTITUTO PERUANO DE ESTUDIOS COOPERATIVOS (IPEC). 1978.** Cooperativismo. Curso Básico. Lima.
11. **JUNTA NACIONAL DEL CAFÉ (JNC). 2001.** Semillas de café. Ela Pérez Alva. Serie CONAMUCC. N° 4.
12. **MALLET, L. 1992.** Organización formativa, coordinación y motivación. CEDEFOP. 1992. Volumen II. N° 5
13. **PINKSTAFF MARLENE A. Y D. PINKSTAFF. 1986.** Cómo desarrollar sus habilidades. Praeger Publishers. España Gerenciales. España.
14. **PNUD. Uruguay: El cambio climático aquí y ahora.** Material complementario del Informe Mundial sobre el Desarrollo Humano. 2007-2008. Cap. 2 y 3. Montevideo, 2008.
15. **RED DE CAJAS DE HERRAMIENTAS MYPYME.** URL: <http://www.infomipyme.com/>
16. **ROJAS MORÁN LUIS M.** Manual para la Gestión Municipal del Desarrollo Económico Local. Febrero 2006. Lima Perú
17. **RODRIGUEZ C. E. 1984.** Cooperativismo: Teoría y Práctica. Lima. Perú. 1984.
18. **WESTER L H., DOMINGUEZ R. y DEL AGUILA Ma. Luz. 1981.** Diagnostico Situacional del Movimiento Cooperativo Peruano. Instituto Peruano de Estudios Cooperativos (IPEC). Lima, Perú.

ANEXO 1

MODELO DE CONTRATO TIPO DE COMPRA Y VENTA - GENERAL NO ESPECIFICO²³

(Propuesto por Naciones Unidas)

Preámbulo:w

Personas contratantes, poderes, definiciones, etc.

Condiciones del contrato:

1. Objeto del contrato: Naturaleza, descripción cualitativa y cuantitativa del producto.

2. Vigencia.

Obligaciones del vendedor:

3. Entrega de la mercadería: Fecha, transporte, embalaje, certificados diversos, plazos, fecha de comienzo del plazo.

4. Reserva de dominio.

5. Control de conformidad: Muestras, modalidades.

6. Cláusulas, desperfectos de la garantía, reclamos, reparaciones.

7. Instrucciones sobre utilización, planos, manuales.

Obligaciones del comprador:

8. Modalidades de Pago: Términos de pago, lugar de pago.

9. Crédito otorgado.

10. Garantías diversas.

Traspaso de riesgo y de la propiedad:

11. Traspaso de riesgo: Modalidad de entrega, INCOTERMS 2000, fuerza mayor.

12. Traspaso de propiedad.

Servicio posventa:

13. Garantía: reparación, mantenimiento.

Precio y modalidad de pago:

14. Precio: pormenores de las prestaciones comprendidas.

15. Monedas convertibles: Moneda de pago.

16. Revisión del precio.

17. Garantía de pago.

Arbitraje:

18. Arbitraje, Tribunal competente: Órganos, decisiones.

Otras cláusulas:

19. Secreto profesional.

20. Propiedad industrial.

21. Idioma de contrato.

22. Derecho del contrato.

23. Elección del domicilio.

24. Fecha y firmas autenticadas.

²³Puedes consultar más información en <http://www.scribd.com/doc/282413/CONTRATO-DE-COMPRA-Y-VENTA>

ANEXO 2

PRESTADORES – PERÚ

CONTRATO DE CRÉDITO

Conste por el presente documento, el CONTRATO DE CRÉDITO, que celebran de una parte, PRESTADORES S.A. (PRESTADORES PERÚ) con RUC No.20513074370 y domicilio en Amador Merino Reyna, No. 307, Piso 10, San Isidro, cuyos datos de sus representantes se detallan al final de este documento y de la otra parte, EL CLIENTE, cuyos datos personales o societarios y los de sus representantes se detallan al final de este documento; en los términos y condiciones siguientes:

1. OBJETO DEL CONTRATO

PRESTADORES PERÚ aprueba y otorga a solicitud de EL CLIENTE, un crédito, utilizable por una sola vez hasta por el importe de (_____)

2. UTILIZACIÓN DEL CRÉDITO CONCEDIDO

EL CLIENTE declara haber seleccionado el destino del crédito objeto del presente Contrato, por lo que releva a PRESTADORES PERÚ de cualquier responsabilidad. En caso el crédito vaya a ser destinado al financiamiento de operaciones de comercio exterior, EL CLIENTE garantiza la utilización de dichos fondos para financiar operaciones de comercio exterior.

3. PLAZO Y FORMA DE PAGO

El plazo, solicitado por EL CLIENTE y aceptado por PRESTADORES PERÚ, para el pago total del crédito vence el _____. El pago se efectuará por el importe que arroje la liquidación practicada por PRESTADORES PERÚ.

Tratándose de créditos en moneda extranjera, los pagos se harán en la misma moneda extranjera, salvo que PRESTADORES PERÚ acepte pagos en moneda nacional, al tipo de cambio venta que PRESTADORES PERÚ tenga establecido el día de pago.

Asimismo, EL CLIENTE autoriza a PRESTADORES PERÚ a cargar en cualquiera de sus cuentas en PRESTADORES PERÚ el importe del crédito conforme a lo señalado en el artículo 1257 del Código Civil; es decir, primero gastos, luego intereses y finalmente, el principal de la deuda. En caso la cuenta de cargo estuviera en moneda distinta a la del crédito, EL CLIENTE libera a PRESTADORES PERÚ de toda responsabilidad por el tipo de cambio que se aplique y la oportunidad en que haga uso de esta autorización. Los pagos mediante cargo en cuenta se entenderán realizados cuando la(s) respectiva(s) cuenta(s) tenga(n) los fondos suficientes para el pago total del monto del crédito, incluido intereses.

4. INTERESES, COMISIONES Y GASTOS

EL CLIENTE acepta que el crédito concedido devengará intereses compensatorios calculados sobre la base de un año de 360 días, a la siguiente tasa:

- Tasa Anual Efectiva _____%
- Tasa LIBOR más el margen anualizado de _____%

La Tasa LIBOR será, de acuerdo a la definición de la Asociación de Bancos Británica, la tasa de interés correspondiente al plazo del crédito publicada dos días hábiles antes de la fecha de desembolso del crédito. En el evento en que deviniere imposible, impráctico o ilegal continuar utilizando la Tasa LIBOR, queda aceptado que PRESTADORES PERÚ podrá convertir este crédito a uno de tasa base alternativa, entendiéndose por tal la que anuncie de tiempo en tiempo PRESTADORES PERÚ como tasa base, más el

margen anual indicado anteriormente. De convertirse el crédito a uno de tasa base alternativa, los intereses serán pagaderos con la frecuencia que para tales efectos PRESTADORES PERÚ determine.

Cualquier importe no pagado oportunamente devengará, adicionalmente a los intereses compensatorios que correspondan, hasta la fecha de pago efectivo, intereses moratorios a la tasa efectiva anual que PRESTADORES PERÚ aplique para operaciones de crédito similares según consta en el tarifario de PRESTADORES PERÚ. La constitución en mora será automática.

Asimismo, EL CLIENTE se obliga a pagar las comisiones y cualquier tipo de gastos aplicables que le sean oportunamente comunicados por PRESTADORES PERÚ. PRESTADORES PERÚ se reserva el derecho de modificar las tasas de interés, comisiones y/o gastos aplicables a este Contrato. Cualquier incremento en las tasas de interés, las comisiones y/o gastos, será comunicado por PRESTADORES PERÚ a EL CLIENTE con una anticipación de quince (15) días calendario a la fecha efectiva de aplicación. Cuando la variación en las tasas de interés, comisiones y/o gastos aplicables fuera beneficiosa para EL CLIENTE, dicha variación surtirá efectos en forma inmediata, sin necesidad de comunicación alguna.

Las partes acuerdan que se utilizarán como mecanismos de comunicación la publicación en cualquiera de los medios de comunicación que PRESTADORES PERÚ tenga a su disposición, dándose preferencia a los avisos escritos al domicilio de EL CLIENTE y/o comunicados en televisión y/o radio y/o periódicos y/o mensajes por medios electrónicos y/o avisos en sus locales y/o página web y/u otros medios que PRESTADORES PERÚ cuente a su disposición. En este sentido, EL CLIENTE declara y acepta que dichos mecanismos de información son suficientes y adecuados para tomar conocimiento de las modificaciones en las comisiones y/o gastos antes señalados, no pudiendo en el futuro desconocer este mecanismo de información o tacharlo de insuficiente.

5. PREPAGOS DEL CREDITO CONCEDIDO

PRESTADORES PERÚ aceptará a EL CLIENTE prepagos totales o parciales, con la consiguiente reducción del importe de los intereses. Los prepagos totales o parciales, estarán sujetos a una comisión ascendente a _____ que tiene establecida PRESTADORES PERÚ para estas operaciones según tarifario

6. INCUMPLIMIENTO DE PAGOS Y VENCIMIENTO ANTICIPADO DE PLAZOS

Las partes acuerdan que de producirse cualquiera de los supuestos indicados a continuación, PRESTADORES PERÚ podrá considerar vencido el plazo de este Contrato de crédito y exigir el inmediato reembolso de la totalidad del importe adeudado por EL CLIENTE en virtud de este Contrato, incluyendo principal, intereses compensatorios, moratorios, comisiones y gastos aplicables, incluidos los de gestiones de cobranza extrajudicial o judicial, sin necesidad de comunicación previa, quedando obligado EL CLIENTE a reembolsar en forma inmediata el saldo total que arroje la liquidación que practique PRESTADORES PERÚ, constituida por el monto efectivo adeudado a la fecha de dicha liquidación, la cual tendrá mérito ejecutivo de conformidad con lo establecido en la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca Seguros y AFP:

- Si PRESTADORES PERÚ comprueba que cualquier información, documentación o dato proporcionado por EL CLIENTE para sustentar u obtener el crédito otorgado en virtud de este Contrato o cualquier otro crédito u operación realizada ante PRESTADORES PERÚ, fueran falsas o, tratándose de documentos, éstos hubieran sido adulterados o alterados.
- Si EL CLIENTE realizase actos o contratos que pudieran, a criterio de PRESTADORES PERÚ, influir negativamente en su solvencia económica o si sus cuentas o depósitos fueran objeto de embargo.
- Si EL CLIENTE se somete voluntariamente o es sometido por sus acreedores a cualquier procedimiento concursal.
- Si EL CLIENTE incumpliese en el pago del principal y/o intereses del crédito objeto del presente Contrato, en las oportunidades establecidas para tal efecto.
- Si EL CLIENTE incumpliese cualquiera de las obligaciones a su cargo establecidas en este Contrato o en cualquier contrato suscrito con PRESTADORES PERÚ o cualquier miembro del Grupo PRESTADORES a nivel mundial.
- Si EL CLIENTE fuera objeto de un vencimiento anticipado de plazos en cualquier transacción con terceros.
- Cuando ocurra algún evento (i) que pueda afectar adversamente a EL CLIENTE, sus condiciones financieras o de otra índole, sus operaciones, resultados o propiedades después de la suscripción de este Contrato; o (ii) que pueda cambiar las condiciones del mercado financiero de tal manera que, a sola opinión de PRESTADORES PERÚ,

el pago del crédito pueda verse afectado material y adversamente (incluyendo, pero no limitándose a cambios adversos en la regulación o medio de negocios de EL CLIENTE).

Asimismo, en caso de incumplimiento en el pago, cualquiera que fuera la modalidad de pago (pago directo o cargo en cuenta), EL CLIENTE autoriza a PRESTADORES PERÚ a completar el pagaré señalado en la Cláusula 10 de este Contrato, de conformidad con las disposiciones señaladas en dicha Cláusula.

7. FACULTAD DE COMPENSACIÓN Y RETENCIÓN

En caso EL CLIENTE tenga varias cuentas en PRESTADORES PERÚ, autoriza irrevocablemente a éste para que a su sola decisión, centralice en una única cuenta el saldo que tenga o pudiera tener en las otras cuentas establecidas en PRESTADORES PERÚ. Esta autorización comprende la facultad de compensar los saldos acreedores y/o deudores que EL CLIENTE por cualquier concepto o naturaleza, considerándose inclusive los depósitos en general, certificados, valores y cualquier bien que PRESTADORES PERÚ tiene o pudiera tener en su poder a nombre de EL CLIENTE. Asimismo, y en tanto subsistan obligaciones pendientes a cargo de EL CLIENTE derivadas del presente Contrato, PRESTADORES PERÚ queda irrevocablemente autorizado a retener o aplicar a la amortización y/o pago de lo adeudado, todo importe o valor que por cualquier razón tenga en su poder y esté destinada a ser entregada o acreditada a EL CLIENTE.

8. RENOVACIÓN O PRÓRROGAS

Las partes acuerdan que la emisión y/o entrega de títulos valores a favor de PRESTADORES PERÚ o su renovación o prórroga, no producirá novación de ninguna de las obligaciones asumidas por EL CLIENTE, salvo que expresamente se acuerde lo contrario. Asimismo, al amparo del artículo 1233 del Código Civil, las partes convienen y pactan que la emisión y/o entrega de títulos valores a favor de PRESTADORES PERÚ en ningún caso determina la extinción de las obligaciones primitivas, aún cuando dichos títulos se hubiesen perjudicado por cualquier causa.

9. OPERACIONES ORDENADAS POR EL CLIENTE

Las instrucciones impartidas por EL CLIENTE a PRESTADORES PERÚ por medio de télex con clave telegráfica, fax, correo electrónico, cajero automático, o por cualquier otro medio de identificación convencional obligan a EL CLIENTE, así como aquellas que contengan su firma personal y auténtica.

10. PAGARÉ INCOMPLETO

- Al amparo de lo dispuesto por la Ley N° 27287 y la Circular SBS N° G-0090-2001, las partes acuerdan que en representación del crédito otorgado en virtud de este Contrato, EL CLIENTE emite y suscribe un pagaré incompleto a la orden de PRESTADORES PERÚ, el cual será completado con autorización de EL CLIENTE por PRESTADORES PERÚ de acuerdo a las siguientes reglas:
- La fecha de emisión del pagaré será la fecha de suscripción de este Contrato.
- EL CLIENTE autoriza a PRESTADORES PERÚ a que complete el pagaré en los casos establecidos en la Cláusula 6 de este Contrato, en el momento que lo considere pertinente.
- El importe del pagaré será el que resulte de la liquidación que PRESTADORES PERÚ practique y que incluirá la suma total adeudada hasta la fecha de dicha liquidación, comprendiéndose, capital, intereses compensatorios, moratorios, comisiones y gastos, según lo establecido en el tarifario de PRESTADORES PERÚ, reservándose PRESTADORES PERÚ el derecho de modificarlas de acuerdo a lo señalado en la Cláusula 4 o el importe del crédito según lo indicado en este Contrato. En este caso dicho importe devengará los intereses compensatorios acordados en este Contrato. En caso de incumplimiento de pago en la fecha de vencimiento acordada, ese importe
- devengará adicionalmente a los intereses compensatorios los intereses moratorios.
- La fecha de vencimiento del pagaré será la fecha en que PRESTADORES PERÚ practique la liquidación del importe efectivamente adeudado o la fecha de vencimiento del plazo del crédito contenida en este Contrato.
- El pagaré será emitido con la cláusula Sin Protesto. Sin perjuicio de lo cual, el tenedor podrá protestarlo asumiendo EL CLIENTE los gastos de dicha diligencia.
- EL CLIENTE acepta que desde la fecha de vencimiento del pagaré hasta su pago efectivo, el monto consignado en dicho título valor devengará intereses compensatorios y moratorios con las tasas más altas señaladas en el tarifario de PRESTADORES PERÚ vigente a la fecha de pago. Asimismo, EL CLIENTE se obliga a pagar las comisiones

y gastos que se generen hasta la fecha de pago de acuerdo al tarifario de PRESTADORES PERÚ vigente a la fecha de dicho pago. PRESTADORES PERÚ se reserva el derecho de modificar dicho tarifario de acuerdo a lo señalado en la Cláusula 4.

- PRESTADORES PERÚ queda autorizado a completar los datos de identificación de EL CLIENTE en el pagaré, según lo indicado en este Contrato.

EL CLIENTE declara haber recibido una fotocopia del pagaré incompleto que ha emitido y suscrito, además de haber sido informado por PRESTADORES PERÚ de los mecanismos legales que lo protegen, autorizando a PRESTADORES PERÚ a poder transferir el pagaré sin reserva ni limitación alguna.

11. CESIÓN

EL CLIENTE autoriza a PRESTADORES PERÚ a ceder este Contrato de crédito. PRESTADORES PERÚ enviará una comunicación a EL CLIENTE comunicándole de la cesión efectuada y el cesionario a quien deberá efectuar los pagos de este crédito a partir de la fecha de recepción de la comunicación.

12. TRIBUTOS

EL CLIENTE pagará todos los tributos a su cargo según lo estipulado en la legislación peruana aplicable.

13. DOMICILIO Y JURISDICCIÓN

EL CLIENTE señala como su domicilio para los efectos de este Contrato el que figura en este documento, donde se le harán llegar las notificaciones judiciales y extrajudiciales que hubiera lugar, salvo que EL CLIENTE comunique a PRESTADORES PERÚ la variación de su domicilio por carta notarial. Dicho cambio de domicilio deberá efectuarse dentro del radio urbano de esta ciudad para que pueda surtir efectos.

Las partes se someten expresamente a la competencia y jurisdicción de los jueces y tribunales del distrito judicial del Cercado de Lima o la ciudad en la que se suscribe el presente Contrato, a decisión de PRESTADORES PERÚ.

14. FIANZA

Interviene(n) en este Contrato el (los) fiador(es) cuyos datos de identificación constan al final de este documento constituyéndose (solidariamente entre sí) en fiador(es) solidario(s) de EL CLIENTE, sin beneficios de excusión, comprometiéndose a pagar las obligaciones asumidas por EL CLIENTE a favor de PRESTADORES PERÚ; incluyendo los intereses compensatorios, moratorios, comisiones y gastos de toda clase, que se deriven de este Contrato, sin reserva ni limitación alguna. Asimismo, el(los) fiador(es) declara(n) que conoce(n) y acepta(n) los términos del Contrato.

Conforme lo dispuesto por el artículo 1877 del Código Civil, EL CLIENTE deberá reemplazar al FIADOR u ofrecer otra garantía a satisfacción de PRESTADORES PERÚ, en caso el FIADOR devenga en insolvente.

El (los) fiador(es) y EL CLIENTE renuncia(n) a hacer uso de la facultad otorgada por el artículo 1899 del Código Civil. El (los) fiador(es) autoriza(n) en este documento desde ahora y en forma irrevocable a PRESTADORES PERÚ para que, si así lo decidiera, debite el importe parcial o total de las obligaciones que se deriven del presente Contrato en cualquier otra cuenta que tenga(n) o pudiera(n) tener en PRESTADORES PERÚ, en caso de no ser pagado por EL CLIENTE.

En caso el(los) fiador(es) cumpla(n) con pagar el importe de este crédito, así como los intereses compensatorios, moratorios, comisiones, gastos y cualquier otra obligación derivada del mismo, éste(os) y EL CLIENTE renuncian a exigir a PRESTADORES PERÚ la cesión de las garantías que hayan sido otorgadas por EL CLIENTE en respaldo del presente crédito.

“Cláusula de seguridad: Este modelo tiene únicamente finalidad informativa. EL CLIENTE deberá acercarse a una oficina o agencia autorizada de PRESTADORES PERÚ a fin de obtener el contrato, a efectos de su suscripción”.

(Ciudad) _____, _____ de _____ de 20 _____

p. EL CLIENTE

Nombre, Razón o Denominación Social: _____

RUC/DNI/CE: _____

Domicilio: _____
(firma) _____
(firma) _____
Representante (1):
Nombre: _____
Representante (2):
Nombre: _____
D.N.I./CE (1): _____
D.N.I./CE (2): _____
Poderes: Ficha/Partida No. _____
Registro de _____ Of. Registral de _____
Poderes: Ficha/Partida No. _____
Registro de _____ Of. Registral de _____
p. EL(LOS) FIADOR(ES)
Nombre, Razón o Denominación Social : _____
RUC/DNI/CE: _____
Domicilio: _____
(firma) _____
(firma) _____
Representante (1):
Nombre: _____
Representante (2):
Nombre: _____
D.N.I./CE (1): _____
D.N.I./CE (2): _____
Poderes: Ficha/Partida No. _____
Registro de _____ Of. Registral de _____
Poderes: Ficha/Partida No. _____
Registro de _____ Of. Registral de _____
p. PRESTADORES PERÚ
(firma) _____
(firma) _____
Representante (1):
Nombre: _____
Representante (2):
Nombre: _____
D.N.I./CE (1): _____
D.N.I./CE (2): _____
Poderes: Ficha/Partida No. _____
Registro de _____ Of. Registral de _____
Poderes: Ficha/Partida No. _____
Registro de _____ Of. Registral de _____
ANEXO 3:



Resulta muy gratificante para la Central Café y Cacao del Perú presentar este trabajo producto del esfuerzo y compromiso conjunto de actores que han ido dejando su experiencia en la construcción de un proyecto que tras años de esfuerzo logra al fin materializarse en el presente manual.

Como organización cercana al desarrollo del mundo cooperativista cafetalero, hemos visto con agrado que en los últimos años las cooperativas han mostrado un interesante y significativo desarrollo económico.

Sin embargo, en este proceso de desarrollo se pueden identificar algunos puntos críticos, uno de los más importantes: El progreso económico no va a la par del crecimiento de la gestión dirigenal en las cooperativas, y una de las causas se relaciona con la limitada capacidad de administración de los productores.

La situación es clara: Muchos productores son elegidos sin la preparación o capacitación previa correspondiente al cargo que se les asigna, lo cual pone en riesgo la estabilidad y la gobernabilidad de la organización. Esta situación genera un problema real que ya se está evidenciando en muchas cooperativas, no solo en las cafetaleras, por este motivo nosotros como Central decidimos que era necesario buscar una solución al problema, así nació ELCA.

La Escuela de Líderes Cooperativistas Agrarios - ELCA tiene como objetivo fundamental dotar al pequeño agricultor organizado de las herramientas básicas que le permitan desarrollar una gestión eficiente y conjunta con la unidad administrativa; hacerlos capaces de posicionar al movimiento cooperativo en el escenario político y social como una alternativa de desarrollo y generadora de empleo.

ELCA representa una importante herramienta de apoyo al desarrollo personal de cada agricultor y agricultora organizado de nuestro país, la cual además de servir para su desarrollo personal, también invierte en el progreso de la comunidad, de la organización y en ese sentido, contribuye a tener mayores y mejores oportunidades de desarrollo en un mundo globalizado. ELCA es la oportunidad de estar acorde a los cambios que se nos presenten; es darse una oportunidad a ustedes mismo de crecer, explotar el potencial que tienen y demostrar a quienes lo dudan la gran calidad de personas que el mundo rural posee.